Die marktpolitischen Aufgaben der genossenschaftlichen Schlachtviehverwertung in Deutschland, dargestellt unter besonderer Berücksichtigung des Wirkungsbereiches der Zentralgenossenschaft in Hannover.

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

der

Hohen Philosophischen Fakultät

der Philipps-Universität zu Marburg

vorgelegt von

Hans-Joachim Rust

aus

Hannover.

MARBURG 1929
Buchdruckerei von Joh. Hamel

Als Dissertation angenommen am 4. Juni 1929.
Berichterstatter: Herr Geh. Reg.-Rat Professor Dr. W. Troeltsch.
Tag der mündlichen Prüfung: 5. Juni 1929.

Gedruckt mit Genehmigung der Fakultät.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Inhaltsübersicht.

Seite

A. Einleitung 5

B. Hauptteil:

I. Entwicklung der genossenschaftlichen Viehverwertung in Deutschland.

1. Ihre Ursachen 6
2. Marktpolitik als Grund der Uebernahme handelstechnischer Funktionen durch die Genossenschaften 13
3. Die zentralen Zusammenschlüsse 18

II. Verteilung und Stand der genossenschaftlichen Entwicklung in Deutschland nach dem Kriege.

1. Verteilung der Genossenschaften und Zentralgenossenschaften auf die Landschaften Deutschlands 23
2. Träger und Objekte der genossenschaftlichen Viehverwertung 28

III. Entwicklung der marktpolitischen Aufgaben der Zentralgenossenschaften an Hand einer Untersuchung der Marktverhältnisse.

1. Die Preisbildung am Markt 32
2. Ursachen der Preisschwankungen 33
3. Die Konkurrenz des Auslandes und ihr Einfluß auf die Standardisierung 38

IV. Das landwirtschaftliche Notprogramm der Reichsregierung als Förderer und Mittel genossenschaftlicher Marktpolitik.

1. Darstellung des Programms 44
2. Gefahren des Programms für die genossenschaftliche Entwicklung 46

V. Praxis und Erfahrung der Marktpolitik der genossenschaftlichen Viehverwertung unter besonderer Berücksichtigung der Zentralgenossenschaft in Hannover.
1. Die Standardisierung der Ware 48
2. Die Produktionsregelung 55
3. Die Lieferpflicht 56
4. Der Marktausgleich 61
5. Die direkten Geschäftsverbindungen . . . 74
C. Schluß: Bestrebungen der genossenschaftlichen Schlachtviehverwertung, ihre Tätigkeit auf das Zuchtviehgeschäft auszudehnen 77
Literaturverzeichnis 79

Einleitung.

Die Arbeit behandelt einen Ausschnitt aus dem Problem der Fleischversorgung der nicht Schweine produzierenden Konsumenten. Sie gibt ein Bild der Absatzfrage, wie sie für alle Zweige der landwirtschaftlichen Produktion mehr oder minder brennend ist. Von diesem Standpunkt ergeben sich die tieferen Ursachen der Entstehung der genossenschaftlichen Schlachtviehverwertung. Indem die Untersuchung dem Standort der genossenschaftlichen Entwicklungsmöglichkeiten nachgeht, sucht sie gewerbsmäßigem Handel und Viehverwertungsgenossenschaften gleichermaßen gerecht zu werden. Vor der marktpolitischen Bedeutung der Zentralgenossenschaften für die Absatzfrage muß die Behandlung der Einzelgenossenschaften zurücktreten. Deren Wesen als Organisationen des Absatzes erhält Geltung und Sinn im Gefüge der zentralen Zusammenschlüsse einheitlicher Wirtschaftsgebiete zwecks geschlossenen Angebotes am Markt. Die Darstellung der marktpolitischen Aufgaben gibt nicht nur Gelegenheit, die Schwierigkeiten ihrer Durchführung zu schildern, sondern auch ihre Bedeutung für die Volkswirtschaft zu untersuchen.

Hauptteil.

1. Die Entwicklung der genossenschaftlichen Viehverwertung in Deutschland.

1. Ihre Ursachen.

Der Beginn einer genossenschaftlichen Viehverwertung als Bewegung fällt in die 90er Jahre des vorigen Jahrhunderts. Vorher hatten sich einzelne Zuchtgenossenschaften mittels Geschäftsstellen an den Märkten naheliegender Großstädte mit dem Absatz ihres Viehes befaßt. Die ersten, lediglich zum Zwecke des Schlachtviehabsatzes begründeten Viehverwertungsgenossenschaften entstanden 1898 in Barnsdorf und Lemförde, beide Orte an der Strecke Bremen — Osnabrück, im Hannoverschen, gelegen. Aus ihren Gründungsakten geht hervor, daß sie ins Leben gerufen wurden, um den Landwirt vom Händler unabhängig zu machen, die teuren Zwischenhandelsgebühren nach Möglichkeit auszuschalten und überhaupt in direkte Verbindung mit den großen Marktplätzen zu treten.

Direktor *Ocker* bemerkt dazu[1]): „Es zeigte sich damals, daß das Viehverwertungsgenossenschaftswesen sich dort am leichtesten entwicklen konnte, wo gleichmäßige Viehgattungen als Massenartikel abgesetzt werden. Dies war vor allem in denjenigen Gegenden der Fall, in denen die Schweinemast in größerem Maßstabe betrieben wurde". Von allen Deutschen Landschaften trifft diese Voraussetzung für die Provinz Hannover im weitesten Umfange zu.

Diese Tatsache gibt zu der Ueberlegung Anlaß, ob nicht die in oben erwähnter Gründungsakte bezeichneten

[1]) Die genossenschaftliche Viehverwertung. Der Deutsche Rindvieh- und Schweinemäster Nr. 10, 1927.

Zwecke der Viehverwertungsgenossenschaften als erreichbares Ziel eben nur für Gegenden einer Massenproduktion zutreffen, während in Gegenden geringerer Produktion eine derartige Zielsetzung für die Landwirtschaft eher hinderlich als förderlich werden könnte. Verfolgt man die Entwicklung der genossenschaftlichen Viehverwertung, so erscheint in der Tat eine sorgfältige Unterscheidung zwischen Ueberschuß- und Zuschußgebieten erforderlich, wobei unter Ueberschußgebiet ein Bezirk zu verstehen ist, dessen Konsum geringer als seine Produktion ist. Der produzierte Ueberschuß sucht dann in den Zuschußgebieten, deren Konsum größer ist als die Produktion, Absatz. Solche Zuschußgebiete können einzelne Großstädte sein, wie Berlin und Hamburg, oder auch geschlossene Landschaften, wie das Rheinland und Bayern, soweit es sich hier um den Konsum von Schweinefleisch handelt. Bei der genossenschaftlichen Viehverwertung handelt es sich aber zunächst und vor allem um den Absatz von Schlachtschweinen.

Diese Betrachtungsweise wird auch dem gewerblichen Viehhandel gerechter, indem sie nicht, wie bisher in der Literatur geschehen, die Entstehungsursachen für Viehverwertungsgenossenschaften in der monopolartigen Stellung des Viehhändlers zwischen Produzenten und Markt sucht, sondern sie durch die Veränderungen am Markt und in der Produktion selbst motiviert sieht. Soll dieserart die unleugbare Ausnutzung einer monopolartigen Zwischenstellung zwischen Produzenten und Markt durch den gewerbsmäßigen Handel, z. B. in der Form der Ringbildung oder wucherischer Ausbeutung der Not des Landwirtes, weder abgeleugnet noch gar entschuldigt werden, so werden solche Mißstände doch nur als äußerer Anlaß zu Genossenschaftsgründungen angesehen werden dürfen, umsomehr als trotz allgemeiner Verbreitung dieser Mißstände die erfolgreiche Entwicklung der Viehverwertungsgenossenschaften nur an bestimmte Gebiete Deutschlands gebunden ist. Damit scheint die Notwendigkeit des gewerbsmäßigen Handels für Gebiete

weniger günstiger genossenschaftlicher Entwicklung gegeben.

Die bisherige Literatur glaubt, gestützt auf die Beobachtung, daß in Gegenden, wo Genossenschaften entstanden, der Handel bessere Preise zahlte, nachweisen zu können, daß zum Schaden des Bauern allzu hohe Zwischenhandelsgewinne gemacht worden seien. Dieser Schluß ist nicht überzeugend. Einmal fehlen dafür die geordneten Unterlagen bei den Landwirten wie bei den Händlern. Andererseits werden die höheren Preise von der Literatur selbst oft als Kampfpreise erklärt, abgesehen davon, daß nicht feststeht, inwieweit örtliche und zeitliche Konjunkturschwankungen hier mitgesprochen haben. Wahrscheinlich wird durch das Auftreten des neuen Konkurrenten eine größtmögliche Senkung der Unkosten und Ansprüche die Folge sein, und zwar zugunsten des Produzenten. Volkswirtschaftlich wäre daher die Frage von Interesse, ob die besseren Preise zu einer produktiveren Verwendung des Kapitals in den Händen der Produzenten oder des gewerbsmäßigen Handels führen.

Diese Frage ist aber ebenfalls mangels jeder Unterlage nicht zu entscheiden. Da die Kosten unter ein gewisses Minimum nicht gedrückt werden können, werden sowohl der Handel als auch die Genossenschaften ihren Umsatz zu erhöhen bemüht sein, weil dies der einzige Weg zur Erlangung einer Rentabilität ist. Dafür sind aber die Voraussetzungen nur in Ueberschußgebieten gegeben.

Die in den Gründungsakten zuletzt erwähnte Zielsetzung genossenschaftlicher Viehverwertung, nämlich direkte Verbindung zu den großen Marktplätzen, führt zur Betrachtung der Veränderung in den Marktansprüchen und den Produktionsanforderungen als Entstehungsursachen der genossenschaftlichen Viehverwertung.

Die Veränderungen in den Marktansprüchen und Produktionsanforderungen fallen zusammen mit der zunehmenden Industrialisierung und Urbanisierung Deutschlands. In dem Maße, als sich das Deutsche Reich von einem überwiegend agraren Staat zu einem Industriestaat entwickelte,

erfolgte nämlich eine deutliche Verschiebung in der Ernährungsweise des Volkes dahin, daß an Stelle einer mehr aus Kohlehydraten (Brot, Hülsenfrüchten und Gemüse) bestehenden Nahrung die eiweißhaltige Fleischnahrung trat. Im Laufe dieser Entwicklung gewann das Schweinefleisch für die Ernährung gegenüber dem Rind- oder Schaffleisch eine überlegene Bedeutung.

Damit waren Gegenden, in denen sich auf Grund der landwirtschaftlichen Gegebenheiten und entsprechend der zur Schweineproduktion reizenden Konjunktur die Schweinezucht am rentabelsten durchführen ließ, gegenüber weniger begünstigten Gegenden im Vorteil. So erklärt sich die Herausbildung von Ueberschußgebieten als eine Standortfrage.

Ist unter Ueberschußgebiet im engsten Sinne die Produktionsstätte des Bauern, das flache Land, zu verstehen, so ist jede Stadt, auch wenn sie inmitten einer Ueberschuß produzierenden Landschaft liegt, als Zuschußgebiet aufzufassen. Dennoch unterscheiden sich diese Städte in ihrem Zuschußbedarf von solchen in Bezirken, wo der Landwirt in Bindung an die landwirtschaftlich bedingten Produktionsmöglichkeiten nur wenig über seinen Eigenbedarf hinaus produziert, und wo trotz einer entwickelten Schweineproduktion infolge der Dichte der Bevölkerung der Konsum stärker als die Erzeugung ist. Es läßt sich aber doch ohne Widerspruch — bei Industriegebieten ohne weiteres — unter Einschluß der Städte in ihre agrarverschiedenen Landschaften von Zuschuß- und Ueberschußgebieten schlechthin sprechen, da eben jene verschiedenen Versorgungsverhältnisse der Städte von der Produktionskraft der sie umgebenden Landschaft bestimmt werden.

Die Städte in beiden unterschiedenen Gebieten haben gemeinsam einen Gürtel landwirtschaftlicher Betriebe um sich liegen, die ihre verkäuflichen Schweine zum Markt liefern. Teils bringen die Bauern ihr Vieh per Wagen oder

Straßenbahn selbst zur Stadt[1]), oder sie bedienen sich bei größerer Entfernung eines Vermittlers. Dieser kann einmal der Händler sein, der das Vieh seiner Kunden aufkauft und zum nächsten Markt bringt, wo es meistens im Beisein des Händlers vom Kommissionär verwertet wird. Ist der Bauer aber Mitglied einer Genossenschaft, dann übernimmt diese den kommissionsweisen Verkauf.

Nun ergibt sich das für die Märkte in Ueberschußgebieten oder in Zuschußgebieten unterschiedliche Bild, daß der genossenschaftliche Anteil am Gesamtauftrieb einer Stadt in Zuschußgebieten größer ist als in Ueberschußgebieten. Der Versuch einer Erklärung dieser Eigentümlichkeit sei an Hand eines Vergleiches der Städte Frankfurt a. M. und Hannover durchgeführt. Es ist abzusehen von ihrer unterschiedlichen Größe und dem verschieden ausgebildeten Typus als Handels-Industrie- resp. Residenz-Industriestadt. Es handelt sich für den Vergleich um 2 Großstädte mit einem verzweigten, das umliegende flache Land aufschließenden Straßenbahnnetz, und während Frankfurt, in einem Zuschußgebiet gelegen, 1927 einen durchschnittlichen genossenschaftlichen Auftrieb von 30,6 % (meist von den der Zentralgenossenschaft Hannover angeschlossenen Genossenschaften geliefert) aufweist, liegt der genossenschaftliche Anteil am Markt in Hannover unter dem Durchschnitt des genossenschaftlichen Auftriebs auf den größten Märkten im Reich (= 25 %). Nun ist ohne weiteres anzunehmen, daß der Hannoversche Schweinebedarf, weil diese Stadt innerhalb einer produktionsreichen Landschaft gelegen ist, aus einem engen die Stadt umschließenden Gürtel von Produktionsstätten zu decken ist, während die Versorgung der Stadt Frankfurt mit Schweinefleisch — weil diese innerhalb eines produktionsarmen Gebietes gelegen ist — sich auf weitere

[1]) z. B. berichten die Nachrichten der Zentralgenossenschaft Hannover (August 1928) vom Hamburger Markt, daß 55 % der Schweine und 38 % der Rinder von Landwirten selbst zum Verkauf gestellt wurden.

Produktionsgebiete erstrecken wird. Mit der Entfernung der Produktionsstätte vom Markt wächst für den Grenzproduzenten die Gefahr, seine Konkurrenzfähigkeit zu verlieren. Wenn nun auch eine Abschwächung der Gefahr darin liegt, daß infolge des Gesetzes von Angebot und Nachfrage der in einem produktionsarmen Gebiet liegende Markt die Tendenz höherer Preise zeigen mag, wodurch die Transportkosten aus marktferneren Gebieten erträglich gemacht werden, so haben andererseits die höheren Preise die Anlockung einer vermehrten Konkurrenz zur Folge, die ihrerseits wieder, wenn sie übermäßig groß wird, eine Marktpreissenkung nach sich zieht.

Zwei Gründe sind es also, die die in die Fleichernährung Frankfurts einbezogenen marktfernen landwirtschaftlichen Betriebe zu Rationalisierungs- und Intensivierungsmaßnahmen zwingen: das am Markt infolge guter Preise zu erwartende starke Angebot und der marktferne Standort der in einem als Zone der Grenzproduktion aufzufassenden Gebiet liegenden landwirtschaftlichen Betriebe. Die erhöhten Transportkosten müssen durch verringerte Produktionskosten ausgeglichen werden, dann wird es möglich, auf dem fernen Markt der großen Konkurrenz durch Maßnahmen der Qualitätsverbesserung zu begegnen. Es liegt in der Natur der Sache, daß Rationalisierungs- und Intensivierungsmaßnahmen dort am ehesten durchführbar sind, wo Schweinemast im größeren Maßstab betrieben wird. Direktor *Ocker* nimmt in der Tat, wie anfangs erwähnt wurde, solche Gegenden als Voraussetzung einer günstigen Entwicklung genossenschaftlicher Viehverwertung.

Erscheint somit die Genossenschaft zunächst als eine Form des Angebots aus marktfernen Gebieten — weshalb ihre Bedeutung für Städte wie Hannover, die sich aus näherer Umgebung ernähren können, zurücktritt —, so ist sie andererseits an Gebiete gebunden, die als Ueberschußgebiete von Zuschußgebieten unterschieden wurden, weil dort die Voraussetzungen einer rationellen und intensiven Schweine-

mast gegeben scheinen. Für die rein praktische Lösung des Rationalisierungsproblems scheint ein Zusammenschluß der gleichartig interessierten einzelnen Landwirte zu einer Genossenschaft naheliegend. Diese genossenschaftliche Gemeinschaft übernimmt die Erziehung und Aufklärung ihrer Mitglieder zur Lösung des Rationalisierungs- und Intensivierungsproblems als marktpolitische Aufgabe. Dort, wo die Notwendigkeit eines gesicherten Fernabsatzes am brennendsten ist, dürfte auch die geschlossenste Form der Genossenschaft, nämlich die mit Lieferpflicht, zu erwarten sein. Tatsächlich hat sich auch die Lieferpflicht in marktfernen Ueberschußgebieten am leichtesten und frühesten durchführen lassen und wurde eine weitere Voraussetzung günstiger genossenschaftlicher Entwicklung. Damit wird das Standortproblem, das nach den besten Entwicklungsmöglichkeiten der genossenschaftlichen Viehverwertung fragt, in einer Richtung vertieft, die nur angedeutet werden mag. Nicht nur die Lage innerhalb eines Ueberschuß- oder Zuschußgebietes und die Entfernung vom Markt sind ausschlaggebend, sondern auch die Befähigung des Bauern, die Anforderungen seiner genossenschaftlichen Marktpolitik zu begreifen und sich diszipliniert in eine Organisation einzuordnen. Nicht zuletzt ist eine geeignete und tatkräftige Führerpersönlichkeit von Wichtigkeit.

Diese Ausführungen sollen nicht genossenschaftliche Gründungen an Plätzen, wo jene Voraussetzungen nur teilweise oder gar nicht gegeben sind, von vornherein verurteilen, aber sie sollen erstens die Frage aufwerfen, ob der Fortschritt der genossenschaftlichen Viehverwertung im Reich, wie er seit dem Inkrafttreten des landwirtschaftlichen Notprogramms von 1928 zu beobachten war, als gesund und natürlich zu begrüßen ist, und zweitens sollen sie die Gefahren, die der gewerbsmäßige Handel für sich in einer genossenschaftlichen Entwicklung sieht, zu begrenzen suchen. Da die Viehverwertungsgenossenschaften für die Zukunft an bestimmte Gebiete gebunden scheinen, wird der gewerbs-

mäßige Handel sich nicht nur mit Landschaften, in denen eine genossenschaftliche Entwicklung geringere Aussicht hat, begnügen müssen, sondern er hat grade hier die Möglichkeit zur Ausübung seines Gewerbes, da ja den Landwirten, soweit sie nicht an eine Lieferpflicht gebunden sind, welche ausschließliche Belieferung des genossenschaftlichen Viehs an die Genossenschaft verlangt, freisteht, ihr Vieh nach eigener Wahl dem Händler zum Verkauf oder ihrer Organisation zur Verwertung zu überlassen. Entscheidend dürften also hier allein Kapitalkraft, Tüchtigkeit und Zuverlässigkeit des Händlers sein. Aber auch in genossenschaftsgünstigen Gebieten sind die Aussichten händlerischer Tätigkeit weniger bedroht, als zunächst scheinen mag, da einmal, wie das Beispiel Hannover zeigte, gerade auf den größeren Märkten inmitten der eigentlichen Produktionsgebiete die Genossenschaften nur schwach vertreten sind und auch das Angebot des einzelnen Erzeugers allein der Nachfrage nicht gerecht werden kann. Ueberdies ermöglicht die Zusammenschlußbewegung im Händlertum zu Großunternehmungen verbilligte Transporte aus Ueberschußgebieten in Zuschußgebiete mit der Aussicht auf Konkurrenzfähigkeit hinsichtlich der Qualität gegenüber Genossenschaften, da einmal Gegenden mit Massenproduktion von vornherein die Möglichkeit einheitlicherer Ware geben und zum anderen die Maßnahmen der Genossenschaften in Bezug auf qualitative Verbesserung nicht ohne Nachahmung unter den Nichtgenossen bleiben werden. Diese auf den Schweineabsatz bezogenen Betrachtungen würden, auf den Großviehhandel bezogen, zu noch günstigeren Schlüssen für den gewerbsmäßigen Handel führen.

2. Marktpolitik als Grund der Uebernahme handelstechnischer Funktionen durch die Genossenschaften.

Die Unterscheidung von Ueberschuß- und Zuschußgebieten ließ erkennen, daß in marktfernen Produktionsgebieten die Genossenschaften die besten Entwicklungsmöglichkeiten vorfanden. Es darf also nicht die Frage, warum die Ge-

nossenschaften alle Schwierigkeiten und Risiken des Handels, die mit der Entfernung vom Markt wachsen dürften, selbst übernehmen, mit der einfachen Begründung erklärt werden, daß sich die Landwirte von dem Selbstinteresse der Händler befreien wollten. Die Scheidung zwischen Ueberschuß- und Zuschußgebieten führte bereits zu der Auffassung, daß die betriebswirtschaftliche Frage nach der Rentabilität zu einer Untersuchung führen müsse, in welchem Verhältnis die Kosten für Ueberwindung der Entfernung zwischen Produktionsort und Markt zum Umsatz stehen, und daß diese Untersuchung den gewerbsmäßigen Handel und die Genossenschaft gleichermaßen betreffe. Es kann angenommen werden, daß dies Verhältnis für Genossenschaften in marktfernen, aber produktionsreichen Gebieten nicht ungünstig sein wird; doch verlangt die völlige Klärung derartig umfassende Einzeluntersuchungen, daß sie, abgesehen von dem ungenügenden und schwerzugänglichen Material, weit über den Rahmen dieser Artbeit hinausführen würden. Es genügt hier eine Gegenüberstellung von gewerbsmäßigem Handel und Genossenschaft in ihren Organisationsformen, um der Auffassung, daß eine Genossenschaft ohne weiteres für Erfüllung ihrer Handelsfunktion geeignet ist, kritisch begegnen zu können, sodaß die Frage nach der Rentabilität der genossenschaftlichen Handelstätigkeit zurücktritt hinter das Ziel der genossenschaftlichen Viehverwertung, unbedingt selbst am Markt als anbietender Unternehmer in der Hoffnung vertreten zu sein, daß sich Risiken und Schwierigkeiten des Handels durch eine geschickte Marktpolitik ausgleichen lassen, und daß vor allem direkt die Rentabilität der Produktion selbst günstig beeinflußt werden kann. Das bei jeder Einzelgründung anfangs stark vorgekehrte Ziel der genossenschaftlichen Viehverwertung, „überhaupt in direkte Verbindung mit den grossen Marktplätzen zu treten“, formuliert unklar, was erst im Laufe einer erfahrungsreichen Entwicklung als Marktpolitik zum wichtigsten Programmpunkt der späteren Zentralgenossenschaften wurde. Die Uebernahme der Beschäftigung mit

marktpolitischen Problemen durch die Zentralgenossenschaften hat außerdem die Bedeutung, daß nun die lokalen Genossenschaften der Verbesserung der Produktion und ihren Aufgaben als Handelsorganisation vermehrte Aufmerksamkeit zuwenden können.

Im allgemeinen kauft der Händler das Vieh direkt vom Bauern, wobei diesem die Möglichkeit bleibt, bei ungenügendem Preisangebot das Geschäft mit der Konkurrenz abzuschließen. Diese Form des Absatzes wird für solche Betriebe vorteilhaft sein und bleiben, die sich im Gegensatz zu einer betonten Schweinezucht nur mit einer Schweinehaltung befassen, wie sie vor allem in Zuschußgebieten zu finden ist, und die, ohne Festlegung auf einen bestimmten Markt, ihr überschüssiges Vieh ebenso gern einem Metzger des Ortes oder in die nächste Lokalstadt verkaufen. Je zuchtgemäßer und umfangreicher ein Landwirt seine Schweinemast betreibt, desto mehr muß ihm an einer geregelten und sicheren Absatzmöglichkeit gelegen sein. In diesen Fällen scheint die genossenschaftliche Form des Absatzes geeignet zu sein, wenn auch dem einzelnen Landwirt die direkte Einflußnahme auf den Preis des Tieres dadurch entzogen wird, daß die Genossenschaften die Tiere im allgemeinen nur in Kommission nehmen. Will man in diesem Zustand einen Mangel der genossenschaftlichen Geschäftsmethode sehen, dann bedeutet dies eine Ueberschätzung der Kraft des einzelnen Landwirts, auf den Händlerpreis stark einzuwirken. Als Grundlage des abzuschließenden Geschäftes dient im allgemeinen die Notierung des letzen Marktes der nächstliegenden Großstadt. Die Transportkosten, die Risikoprämie für den das lebende Vieh sehr gefährdenden Transport, die Berücksichtigung des Gewichtsverlustes und der stets schwankenden Marktkonjunktur, die verschiedentlichen Gebühren usw. zwingen den Händler zu Abzügen, deren Berechtigung für den Landwirt nicht nachprüfbar ist, und die die Notierung zu einem höchst ungewissen Maßstab machen, wobei noch zu beachten ist, daß auch die Notierung

selbst oft ein unzuverlässiges Bild der tatsächlichen Marktpreise gibt. Der Hinweis, daß gegenüber dem kommissionsweisen Verkauf durch die Genossenschaften die Festkäufe ab Stall durch den Händler für den Landwirt insofern vorteilhafter sind, als er das stets schnell benötigte Geld sofort in die Hand bekommt, trifft für in Not befindliche Betriebe in umso höherem Maße zu, als diesen die Kreditmöglichkeit fehlt. Die Kapitalnot zwingt heute aber oft auch den Handel, neben seinen Festgeschäften bloße Kommissionsgeschäfte zu übernehmen, und umgekehrt gelang es den Genossenschaften, ihre Organisation derart zu vervollkommnen, daß sie heute in der Lage sind, binnen drei bis vier Tagen den Mitgliedern den für das Vieh erzielten Preis nach Abzug der Unkosten auszuzahlen.

Soweit es sich um die Ueberwindung des räumlichen Abstandes zwischen Produzenten und Markt handelt, entsprechen sich die Aufgaben des Handels und der Genossenschaft. Irgendeine Verkürzung dieses Abstandes tritt durch die genossenschaftliche Organisation nicht ein. Auch sie hat für Personal zu sorgen, das für die Sammlung des Viehes, zur eventuellen Transportbegleitung und zum Ausladen auf dem Markt bereit stehen muß. Häufig bedienen sich Handel und Genossenschaften derselben Kommissionäre zum Marktverkauf, nur in seltenen Fällen läßt sich eine eigene genossenschaftliche Geschäftsstelle am Markt einrichten [1]). Ebenso müssen die Genossenschaften mit den Risiken und Schwierigkeiten des Handelsgeschäftes rechnen.

Beim Beitritt eines Landwirtes zu einer Genossenschaft überträgt er ihr die bisher vom Händler geleistete Aufgabe,

---

[1]) Die genossenschaftl. Geschäftsstelle am Markt in Hannover beansprucht bereits ein monatliches Betriebskapital von 150 000 RM. Die 4—6½ mal größeren Märkte Düsseldorf, Frankfurt und Mannheim würden demnach ein Millionenkapital erfordern. In den meisten Fällen sind daher Kommissionäre verpflichtet, die mit einer genügend hohen Kaution der Zentralgenossenschaft haften, sodaß diese ihren Einzelgenossenschaften gegenüber das Delkredere übernehmen kann.

sein Vieh auf den Markt zu transportieren und dort zu verkaufen. Damit ist Träger des Handels nicht mehr ein selbständiges Gewerbe, sondern eine vom Produzenten abhängige und ihm dienende Organisation. Alles Lebendige des Händlertums wird durch eine mehr oder minder bürokratische Veranstaltung ersetzt, und an die Stelle des nur sich selbst verantwortlichen Händlers tritt der Geschäftsführer der Genossenschaft. So wird die genossenschaftliche Viehverwertung gegenüber dem gewerbsmäßigen Handel gewiß die schwerfälligere Geschäftsführung darstellen und wie alle, durch bloße Angestellte geleiteten Unternehmungsformen den Gefahren der Verzopfung und dem Glück in der Wahl des Geschäftsführers stärker ausgeliefert sein.

Den gewerbsmäßigen Händler wie den Geschäftsführer einer Genossenschaft leiten geschäftliche Erwägungen, diesen im Rahmen seiner Gebundenheit als Angestellter, jenen in den Grenzen seiner durch das Geschäftsrisiko beschränkten Freiheit. Der Händler ist eben selbst Unternehmer und setzt seine ganze Persönlichkeit dafür ein, daß auch seine Unternehmung floriere. Seine Unternehmung ist aber der Handel, dessen Eigenart es ist, daß erst aus der Differenz zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis ein Gewinn erzielt werden kann. Die Grundlage solchen Handelsgeschäftes ist eine Kapitalkraft, die den notwendigen Einkauf sichert und die Risiken des Verkaufs tragbar macht. Da Einkauf und Verkauf die Quellen des Händlergewinnes sind, liegt es nahe, daß der gewerbsmäßige Handel, gestützt auf seine Kapitalkraft, Produzenten und Konsumenten auf dem Wege des Kredites von sich abhängig zu machen sucht. Das kapitalistische Handelsgeschäft ist daher vielfach mit Kreditgeschäften verknüpft, und das Streben des gewerbsmäßigen Handelsunternehmens stets auf Ausbau dieses Systems gerichtet.

Der genossenschaftlichen Organisation des kommissionsweisen Verkaufs fehlt die Seite des Einkaufs als Quelle der Gewinnbildung, da der Landwirt als Unternehmer in einem

bestimmten Produktionszweig sich der Genossenschaft nur als Treuhändler bedient und ihr zur Pflicht macht, für Verkaufspreise Sorge zu tragen, die eine gleichmäßige und rentable Fortführung seiner Produktion sichern. Indem dieserart die Genossenschaft am Markt gegenüber dem Handel nicht ihr Einzelinteresse, sondern das Interesse vieler produzierender Unternehmer vertritt, deren verschiedenen Wünschen sie nur gerecht werden kann, indem sie sie ihrer Besonderheiten entkleidet und sich nur von den für alle Genossenschaftsmitglieder gleichmäßig notwendigen Forderungen leiten läßt, besitzt die genossenschaftliche Organisation den Vorzug einer gewissen Objektivität am Markt.

Also weniger die Form, in der Handel resp. die Genossenschaften die Entfernung zwischen Produzent und Markt überwinden, dürfte beide Einrichtungen unterscheiden, sondern ihre Geeignetheit für den Absatz, der aber in den einzelnen Landschaften verschiedene Ansprüche stellt. Der Wunsch nach einer Organisation, die im Sinne der landwirtschaftlichen Unternehmer Marktpolitik treibt, wird in produktionsreichen und marktfernen Betrieben am brennendsten sein. Die ersten erfolgreichen Zentralgenossenschaften, also Zusammenschlüsse von Einzelgenossenschaften zwecks gemeinsamer Marktpolitik, entstanden daher auch in Ueberschußgebieten.

3. Die zentralen Zusammenschlüsse.

In der Erkenntnis, daß für eine Marktpolitik, wie sie eben als genossenschaftliche Aufgabe geschildert wurde, die Einzelgenossenschaft am Markt viel zu schwach ist, und um einem Konkurrenzkampf der Genossenschaften untereinander vorzubeugen, wurde schon 1899 in Berlin von Oekonomierat *Ring* eine „Viehzentrale“ ins Leben gerufen. Das Ziel dieser ersten Zentralgenossenschaft war das noch heute geltende: Vereinheitlichung und Ausgleich des genossenschaftlichen Angebotes am Markt[1]), aber „die Gründe für die Un-

[1]) Horst, Die genossenschaftliche Viehverwertung in Deutschland; S. 51 f. u. 62 f.

möglichkeit der Durchführung der Pläne der Viehzentrale Berlin . . . lagen vor allem an der Verschiedenheit der Viehprodukte, der Handelsverhältnisse und an dem Mangel in der Einheitlichkeit der Ware. Es fehlte aber auch zwischen der Zentrale und den Unterorganen in den verschiedenen Ländern die gebotene Fühlungnahme . . . Schon damals hatte sich erwiesen, daß es praktisch undurchführbar ist, von einer Stelle aus für ganz Deutschland die Anweisungen für die in der Viehverwertung durchzuführenden Maßnahmen zu erteilen" [1]).

Auf dieser Erfahrung aufbauend, gingen die Genossenschaftsverbände nun daran, Wirtschaftsgebiete, in denen Schweinemast bei ziemlich einheitlichen landwirtschaftlichen Verhältnissen und in genügendem Umfang betrieben wurde, also in Ueberschußgebieten, wo sich das Genossenschaftswesen der Viehverwertung am vorteilhaftesten entwickelt hatte, zentral zusammenzufassen. So ist es kein Zufall, daß die erste erfolgreiche Zentralgenossenschaft für Viehverwertung 1913 in Hannover gegründet und für die weitere genossenschaftliche Entwicklung führend wurde. Gerade der ein Jahr später beginnende Krieg gab den jungen Organisationen Gelegenheit, ihre Leistungsfähigkeit zu beweisen. Infolge der eintretenden Fleisch- und Fettknappheit mußte sich der Staat entschließen, durch Lieferung von Futtermitteln die Schweinehaltung und -mästung zu fördern. Die gut organisierten Viehverwertungsgenossenschaften, besondes die Zentralgenossenschaft in Hannover [2]), Schlesien und Pommern, alle in Ueberschußgebieten gelegen, kamen für die Durchführung dieser Mastverträge in erster Linie in Betracht.

„Den größten Umfang nahmen diese Mastverträge nicht nur während des Krieges, sondern auch nach demselben bei

[1]) Nachrichten der Zentralgenossenschaft für Viehverwertung, Hannover, Nr. 13. (1928)

[2]) Die Hannov. Zentrale war z. B. in der Lage, am sechsten Mobilmachungstage rd. 18 000 Schweine auf einmal dem Staat abzuliefern. Nachrichten der Zentralgenossenschaft f. Viehverwertung, Hannover, Nr. 4 (1927).

der Zentralgenossenschaft in Hannover an, welche zehn Verträge mit einer Gesamtstückzahl von 525 540 Schweinen abschloß, wovon 436 240 Schweine abgeliefert wurden“ [1]). Die erwähnten Mastverträge waren mit dem Staat, der Heeresverwaltung und den Kommunen abgeschlossen worden.

Die Zwangsbewirtschaftung in den Jahren 1916 bis 1920 gestattete zwar den Zentralgenossenschaften nicht, eine freie marktpolitische Tätigkeit zu entfalten, doch war sie andererseits eine Zeit der Schulung für die immer stärker an die Genossenschaften herantretende Aufgabe der direkten Geschäftsverbindungen, unter denen gleichmäßige und regelmäßige Massenlieferungen an Großabnehmer zu verstehen sind. Ferner gehört zu den Aufgaben der Zentralgenossenschaften die Festigung und Verbreitung der genossenschaftlichen Viehverwertung innerhalb ihrer Tätigkeitsbereiche, der Ausbau der Marktorganisationen, die Ueberwachung und Regulierung der Marktauftriebe, die Eröffnung neuer Absatzgebiete, die Förderung der Standardisierung, die Beratung der Mitglieder in Rechts- und Steuerfragen, die Vertretung der genossenschaftlichen Interessen gegenüber Oeffentlichkeit und Staat. Die Kosten dieser Tätigkeit werden durch einen geringen Abzug vom Erlös jedes von den Mitgliedern der Zentrale verkauften Stück Viehs gedeckt. (An die Zentralgenossenschaft in Hannover werden z. B. pro Schwein 20 Pfennig abgeführt.)

Für die Zukunft warnt Direktor *Ocker*: „Auf alle Fälle (muß) vermieden werden, kleine neue Zentralen ins Leben zu rufen. Es muß vielmehr das Augenmerk darauf gerichtet werden, ganze Wirtschaftsgebiete zentral zu vereinigen“ [2]). Diese Wirtschaftsgebiete können Ueberschuß sowie Zuschußgebiete sein, denn es dürfte kein Bedenken bestehen, daß auch in weniger starken Produktionsgebieten die Genossenschaften zentral geeinigt werden, um auch in

[1]) Bericht des Raiffeisenverbandes an den Enquête-Ausschuß, 1928, anläßlich des Notprogramms.

[2]) „Neue Aufgaben der Zentralgenossenschaften beim Viehabsatz“. Deutsche Landwirtschaftliche Presse, 26. 5. 1928.

diesen Gebieten eine einheitliche Schweinezucht zu fördern. Für eine erfolgreiche Marktpolitik werden aber nur Zentralen in Frage kommen, die sich in marktfernen und produktionsreichen Gebieten auf ein der Beeinflussung zugängliches Genossenschaftswesen stützen können.

Von diesen zentralen Organisationen, die nach einheitlichen Wirtschaftsgebieten orientiert und deren Aufgaben praktischer Natur sind, müssen Bestrebungen unterschieden werden, die in gemeinsamer Bearbeitung theoretischer Fragen die Unterlagen für die praktische Arbeit der Zentralgenossenschaften, und zwar unter Berücksichtigung der für die verschiedenen Wirtschaftsgebiete verschiedenartigen Voraussetzungen schaffen sollen. Solche Beratungsstellen hatten der Reichsverband und der Generalverband bereits in Sonderausschüssen innerhalb ihrer Zentralorganisationen gebildet. Im Gefolge des Landwirtschaftlichen Notprogramms von 1928 wurde im Juni 1928 in der Genossenschaftlichen Reichsviehverwertung G. m. b. H., Berlin, ein einheitliches selbständiges Unternehmen geschaffen, dem die Zentralgenossenschaften beider Verbände angehören. Diese Zentralstelle hat sich zur Aufgabe gesetzt: die Marktbeobachtung im In- und Ausland, um danach den Viehauftrieb an den einzelnen Großmärkten regulieren zu können [1]).

[1]) Die Beobachtung im Inlande sucht zu ermitteln, inwieweit die Einfuhr von Vieh und Fleisch, der Futtermittelmarkt, die allgemeine Wirtschaftslage, Witterungsverhältnisse sowie das Auftreten von Tierseuchen das Vieh- und Fleischgeschäft beeinflussen. Eingehendes Studium der Preisschwankungen von Markt zu Markt und die Saisonschwankungen sowie die Preisentwicklung fordern statistische Arbeiten (Verkehrsstatistik mit Hilfe der Eisenbahndirektionen, Statistik der Schlachtviehhöfe über die Art der Anlieferung — insbesondere von Sauen und unreifen Schweinen — Statistik der unter ärztlicher Aufsicht stehenden Schlachthöfe über die Anlieferung von Fleisch aller Art und über die Fleischvorräte in den Kühlräumen, Verwertung der Viehzählungen in den einzelnen Ländern).

Zusammengestellt nach dem Schreiben v. 26. Juni 1928 des Reichsministeriums für Ernährung u. Landwirtschaft an den Minister für Landwirtschaft pp.

Ueber diese mehr wissenschaftliche Arbeit hinaus hat sich die Genossenschaftliche Reichsviehverwertung auch zur Aufgabe gesetzt, einer Vereinheitlichung der Preisnotierung und der Berichterstattung für die Märkte und der Förderung des Ausbaues der Einrichtung der Viehverwertungsgesellschaften, insbesondere ihrer Geschäftsstellen, an den großen Schlachtviehmärkten zu dienen. Indem die Genossenschaftliche Reichsviehverwertung die Forderung der Entlastung überfüllter Märkte durch Export resp. direkte Belieferung von Fleischer- und Verbraucherorganisationen aufstellt und solche Bestrebungen zu unterstützen verspricht, tritt sie aus ihrem wissenschaftlichen Aufgabenkreis heraus und wird noch die Erprobung dieser Versuche durch die Zentralgenossenschaften abwarten müssen.

Als Vermittler in Streitfällen zwischen Zentralgenossenschaften dürfte die Genossenschaftliche Reichsviehverwertung von großem Wert sein. So hat sie es sich zur Aufgabe gesetzt, „den Vieh- und Fleischverkehr im Reichsgebiet zu studieren, insbesondere die Bedürfnisse der einzelnen Märkte an Ort und Stelle zu ermitteln und durch organisatorische Beratung dazu beizutragen, die auf den großen Schlachtviehmärkten bei der genossenschaftlichen Viehverwertung bestehende Zersplitterung zu beseitigen. Sie wird daher auf die Abgrenzung der Gebiete der einzelnen Viehabsatzgebiete hinwirken und feststellen, welche Märkte das Einflußgebiet der einzelnen Organisationen umfaßt“[1]).

In diesem Sinne wurde bereits ein Eingriff notwendig, als die Zentralgenossenschaft Hannover mit der für Baden und Württemberg wegen des Mannheimer Marktes in Konflikt geriet und beide Zentralen eigene Geschäftsstellen am Markt errichteten. Um einen Konkurrenzkampf zu vermeiden, vermittelte die Reichszentrale dahin, daß nun Hannover und Baden gemeinsam durch e i n e Geschäftsstelle verkaufen lassen.

[1]) Schreiben v. 26. Juni 1928 des Reichsministeriums f. Ernährung und Landwirtschaft an den Minister für Landwirtschaft pp.

Je weniger sich die Genossenschaftliche Reichsviehverwertung von ihren theoretisch-wissenschaftlichen Aufgaben ablenken läßt durch eine praktische Betätigung, durch den Wunsch, von einer zentralen Stelle aus auf alle Fragen der praktischen Durchführung viehverwertungsgenossenschaftlicher Aufgaben einheitlich einzuwirken, desto weniger wird sie Gefahr laufen, wie die ehemalige Viehzentrale eines Tages für überflüssig und hinderlich angesehen zu werden. Denn gerade darin scheint der Wert der Genossenschaftlichen Reichsviehverwertung zu liegen, daß sie als geistiges Zentrum das vielseitig zerstreute und auf Grund verschiedenartiger Voraussetzungen sehr differenzierte genossenschaftliche Viehverwertungswesen zusammenfaßt und auf Grund ihrer wissenschaftlichen Untersuchungen den Zentralgenossenschaften das Rüstzeug gibt, dem Landwirt durch geeignete marktpolitische Maßnahmen Produktion und Absatz zu sichern.

II. Verteilung und Stand der genossenschaftlichen Entwicklung in Deutschland.

1. Verteilung der Genossenschaften und Zentralgenossenschaften auf die Landschaften Deutschlands.

Nach Berechnungen von Oekonomierat *Keiser* und Dr. *Bowra* gehören der ganze Norden und Nordwesten Deutschlands zu den Schweineüberschußgebieten, während ganz Mitteldeutschland, ganz Westdeutschland und der gesamte Süden Einfuhrgebiete sind[1]). Insofern der Ueberschuß nicht allein von dem Verhältnis der auf 100 ha landwirtschaftlich genutzter Fläche gehaltenen Schweine abhängt (in den Provinzen Hannover, Westfalen, Schleswig-Holstein und Oldenburg entfallen durchschnittlich 105 Schweine auf 100 ha), sondern auch vom Eigenkonsum der erzeugenden Landschaften, ist es verständlich, daß auch Ostpreußen und Mecklenburg als Ueberschußgebiete erscheinen, obwohl dort

[1]) „Mittel und Wege zur Absatzförderung von Vieh und Fleisch". Deutsche Landwirtschaftliche Presse vom 26. 5. 1928.

ebenso wie in den Ländern Bayern und Württemberg nur 46 Schweine pro ha gehalten werden. So hatten denn auch Ostpreußen, Pommern, Mecklenburg, Schleswig-Holstein, Oldenburg und Hannover im Jahre 1926 zusammen einen Ausfuhrüberschuß von rd. 3 Millionen Schweinen, während Groß-Berlin einen Einfuhrüberschuß von rd. 1 Million und die Rheinprovinz einen solchen von 800000 Schweinen aufweisen. Sachsen hat einen Einfuhrüberschuß von fast 500 000, Hessen von 330000 und Süddeutschland von 350000 Schweinen. Berücksichtigt man ferner, daß die deutsche Schweineproduktion an betriebseigene Fütterung gebunden ist, dann ergibt sich innerhalb des Ueberschußgebietes noch eine weitere Unterscheidung nach dem verschiedenen Verhältnis zwischen Schweinebestand zur Kartoffelanbaufläche. Und zwar besteht hier ein Unterschied zwischen Osten (Ostpreußen, Brandenburg, Pommern, Grenzmark, Niederschlesien, Provinz Sachsen und beiden Mecklenburg) und Westen (Schleswig-Holstein, Hannover, Westfalen, Hessen-Nassau, Rheinprovinz und Oldenburg), indem im Westen auf 1 ha Kartoffelland 10,16 Schweine, im Osten aber nur auf 1 ha Kartoffelland 4,34 Schweine entfallen [1]).

Soweit diese westlichen Landschaften Ueberschußgebiete sind (Schleswig-Holstein, Hannover, Westfalen, Oldenburg), scheinen hier die günstigsten Voraussetzungen genossenschaftlicher Entwicklung gegeben. Ferner ist vom Standpunkt der landwirtschaftlichen Verteilung der Viehverwertungsgenossenschaften in Deutschland der Ueberschuß produzierende Osten (Ostpreußen, Pommern, Mecklenburg und Brandenburg ohne Berlin) von den mitteldeutschen, westdeutschen und süddeutschen Zuschußgebieten zu trennen.

Nach dem Stand von Ende 1927 gab es 353 Viehverwertungsgenossenschaften in Deutschland. Im westlichen Ueberschußgebiet waren dem Reichsverband der deutschen landwirtschaftlichen Genossenschaften angeschlossen durch den

[1]) Schröder, „Der Unterschied der Landwirtschaft in Ost und West des Reiches"; Deutscher Rindvieh- und Schweinemäster Nr. 9. 1927.

Verband	der schlesw.-holst. landwirtschaftl. Genossenschaften	3 V. V. G.
„	hannov. landwirtschaftl. Genossenschaften	117 V. V. G.
„	ländl. Gen. d. Prov. Westfalen	18 V. V. G.
„	oldenburg. landw. Gen.	15 V. V. G.
	zus.	153 V. V. G.

Der Generalverband der Deutschen Raiffeisengenossenschaften hatte hier keine Viehverwertungsgenossenschaften.

Im östlichen Ueberschußgebiet waren dem Reichsverband angeschlossen durch den

Verband	landw. Gen. f. Ostpreußen	1 V. V. G.
„	wirtschaftl. Gen. d. Ermlandes	3 V. V. G.
„	pommerscher landwirtschaftl. Gen.	17 V. V. G.
„	d. landw. Gen. f. Posen-Westpr.	4 V. V. G.
„	d. landw. Gen. d. Prov. Brandenburg	4 V. V. G.
Landesverband	mecklenb. landw. Gen.	7 V. V. G.
	zus.	36 V. V. G.

Dazu kommen 31 Viehverwertungsgenossenschaften innerhalb des Generalverbandes und zwar beim

Ostpreußischen Provinzialverband (Königsberg)	24 V. V. G.
Pommerschen Provinzialverband (Köslin)	4 V. V. G.
Mecklenburgischen Provinzialverb. (Schwerin)	3 V. V. G.

Es gehören also im ganzen 67 Viehverwertungsgenossenschaften im östlichen Ueberschußgebiet den beiden großen Genossenschaftsverbänden und im Zuschußgebiet 6 Viehverwertungsgenossenschaften dem Generalverband (sämtlich dem Rheinischen Provinzialverband Koblenz angeschlossen) sowie 43 dem Reichsverband an. Von diesen letzteren sind angeschlossen dem

Verband	schlesischer ländl. Gen.	1 V. V. G.
„	der landw. Gen. d. Prov. Sachsen und der angrenzenden Staaten	22 V. V. G.
„	Rheinischer landw. Gen.	13 V. V. G.

Verband Badischer landw. Gen. 3 V. V. G.
Bayrischen Landesverband landw. Gen. 4 V. V. G.

Das Zuschußgebiet bleibt also mit insgesamt 49 Viehverwertungsgenossenschaften weit hinter dem Ueberschußgebiet mit 220 Viehverwertungsgenossenschaften zurück. Die übrigen von der Statistik nachgewiesenen 84 Genossenschaften verteilen sich auf verschiedene landwirtschaftliche Organisationen; dem Reichslandbund gehörten 13 an (davon 8 im westdeutschen Ueberschußgebiet), der Vereinigung der deutschen Bauernvereine e. V. 3 (alle in Bayern)[1]).

Ende des Jahres 1928 bestanden 14 der Genossenschaftlichen Reichsviehverwertung angeschlossene Zentralgenossenschaften mit etwa 30 in ihren Absatzgebieten eingerichteten Geschäftsstellen und Marktvertretungen. Die Zentralgenossenschaften in Altona, Hannover, Münster i. W. und Oldenburg entsprechen den vier Produktionsgebieten des westlichen Ueberschußgebietes. In Königsberg und Stettin sind die Zentralgenossenschaften des östlichen Ueberschußgebietes. Die Zentralgenossenschaft in Köln liegt in einem Gebiet, das bezüglich des Verhältnisses der Schweinehaltung zur Kartoffelanbaufläche mit den westlichen Ueberschußgebieten dem Osten gegenübergestellt wurde. Die Zentralgenossenschaften in Dresden und Halle liegen in einem Gebiet, das zusammengefaßt im Verband der landwirtschaftlichen Genossenschaften der Provinz Sachsen und der angrenzenden Staaten mit 22 Viehverwertungsgenossenschaften an dritter Stelle der zahlenmäßigen landwirtschaftlichen Verteilung der lokalen Genossenschaften steht. Die Zentralgenossenschaften in München, Breslau, Ratibor, Karlsruhe und Stuttgart fassen die übrigen auf das weite Zuschußgebiet verteilten Genossenschaften zusammen, soweit sie zum Reichsverband oder Generalverband gehören.

Den größten Anteil an dem nach dem Kriege einsetzenden Aufschwung der genossenschaftlichen Viehver-

[1]) Vergl. Statistisches Jahrbuch des Deutschen Reiches 1927, S. 405.

wertung hatte die Zentralgenossenschaft in Hannover. Wenn auch die nachfolgenden statistischen Angaben die Umsatzzahlen für Schweine nicht gesondert berücksichtigen, sondern auch den Umsatz an Rindern, Kälbern und Hammeln einbeziehen, so bleibt doch das Bild für Hannover als wichtiges Produktionsgebiet für Schweine günstig[1]).

Umsatz	im Reichsverband	durch die Zentral-Gen. Hannover.
1925	672 523 Stück	157 558 Stück
1926	767 485 „	169 734 „
1927	1049476 „	253 281 „

Der Umsatz im Generalverband betrug 1927 nur 90 160 Stück, Hannover setzte also 1927 nicht ganz dreimal so viel Vieh um wie der ganze Generalverband und ein Viertel alles durch den Reichsverband verwerteten Viehes. Dieses Verhältnis verwundert nicht, wenn man berücksichtigt, daß von den 353 Viehverwertungsgenossenschaften im Reich nur 37 dem Generalverband der deutschen Raiffeisengenossenschaften, aber 232 dem Reichsverband der Deutschen Landwirtschaftlichen Genossenschaften angehören. Innerhalb des letzteren steht der Verband der Hannoverschen Landwirtschaftlichen Genossenschaften e. V. mit 117 Viehverwertungsgenossenschaften an der Spitze.

Die Zentralgenossenschaft in München stützt sich nicht nur auf die vier bayrischen Genossenschaften. Sie bedient sich wie auch Schleswig-Holstein, Württemberg und andere deutsche Landwirtschaften mit starker Rindviehzucht- oder haltung der Einrichtung der Vertrauensleute, deren es über das Reich verteilt über 300 gibt. Diese sammeln das Vieh auf dem Lande und führen es der Zentrale zur Verwertung zu. Hier kann kaum noch von genossenschaftlicher Organisation im Sinne z. B. der Hannoverschen Viehverwertungsgenossenschaften gesprochen werden, wenn auch diese Form,

[1]) Die Zahlen wurden zusammengestellt nach dem Jahrbuch des Reichsverbandes 1928 und dem Jahresbericht des Generalverbandes für 1927.

die sich den Gewohnheiten des Händlers, die Kunden aufzusuchen, annähert, gerade für das z. B. für Bayern wichtige Rindviehgeschäft durch seine individuelle Anpassungsfähigkeit gerechtfertigt wird, überhaupt in dem stark hervortretenden Rindviehgeschäft begründet zu sein scheint.

2. Träger und Objekte der genossenschaftlichen Viehverwertung.

In den Viehverwertungsgenossenschaften sind nicht nur Berufslandwirte zusammengeschlossen. Doch ist die Beteiligung der Pfarrer, Lehrer, landwirtschaftlicher Beamter und Angestellter, landwirtschaftlicher und gewerblicher Arbeiter und sonstiger Berufe mit 2,7% im Reichsverband und 2,4% im Generalverband sehr gering; sie werden im allgemeinen den Besitzgrößen unter 2 ha hinzuzuzählen sein. Landwirte mit Eigenbesitz oder mit Pacht sind dem Reichsverband 42 246 und dem Generalverband 6381 angeschlossen. Ihre Verteilung nach Betriebsgrößen zeigt folgende Statistik auf[1]):

Zahl der berichtenden Genossenschaften	Insgesamt Mitglieder	Landwirte mit Besitz oder Pacht.						
		zusammen	unter 2 ha	2—5 ha	5—20 ha	20—100 ha	über 100 ha	ohne Größenangabe
168 (Reichsverband)	45 063	42 256	4 841	8 225	13 981	10 214	1 228	3 647
	100%	93,7%	11,4%	19,5%	33,2%	24,4%	2,9%	8,6%
35 (Generalverband)	6 548	6 381	97	387	2 147	2 846	904	—
	100%	93%	1,5%	6,2%	33,6%	44,6%	14,1%	—

Danach sind die Betriebsgrößen von 5—100 ha am stärksten vertreten. Das westliche Ueberschußgebiet entspricht dem von *Skalweit*[2]) bezeichneten „nordwestdeutschen Gebiet der Groß- und Mittelbauern" und das östliche Ueberschußgebiet dem „Gebiet des Großgrundbesitzes". In beiden

[1]) Jahrbuch des Reichsverbandes 1928 und Jahresbericht des Generalverbandas für 1927.

[2]) Skalweit, Agrarpolitik.

Territorien machen die mittleren Betriebsgrößenklassen von 5—100 ha die Hälfte und mehr der landwirtschaftlich genutzten Fläche aus, und zwar im Westen 75,8%, im Osten 51,2%. Die ungleich stärkere Beteiligung des großbäuerlichen und Großgrundbesitzes im Generalverband gegenüber dem Reichsverband hängt wohl mit der stärkeren Ausbreitung der Raiffeisengenossenschaften in Ostpreußen und Pommern zusammen. Doch können auch Zufälligkeiten bei der kleineren Zahl der Genossenschaften eine Rolle spielen. Das stärkere Auftreten des Besitzes zwischen 2—5 ha im Reichsverband gegenüber dem Generalverband wird in Zusammenhang zu bringen sein mit der starken Entwicklung der Genossenschaften des Reichsverbandes im westlichen Ueberschußgebiet, wo neben dem groß- und mittelbäuerlichen Besitz die Betriebsgrößen von 2—5 ha mit 10% eine Rolle spielen.

Daß die Herausbildung von Ueberschußgebieten für Schweine aber nur im Norden und Osten erfolgte, obwohl außer in den mittel- und westdeutschen Gebieten der Mittel- und Kleinbauern die Besitzgrößen von 5—100 ha ein Charakteristikum der deutschen Landwirtschaft überhaupt darstellen, hängt mit der Verschiedenheit der Produktionsbedingungen und des Eigenkonsums der betreffenden Gebiete zusammen. Zum Beispiel steht Bayern mit 83,9% an der Spitze der Landschaften mit groß- und mittelbäuerlichem Besitz. Aber bei relativem Zurücktreten des Kartoffellandes zugunsten der Weide steht die Rinderzucht im Vordergrund des Interesses; eine erfolgreichere Schweinezucht wird hier erst möglich durch Einfuhr von Futtermitteln wie Gerste und Mais.

Nach dem zweiten Märzheft 1928 von Wirtschaft und Statistik (S. 199) entfiel im Jahre 1927 auf den Kopf der Reichsbevölkerung ein durchschnittlicher Fleischverbrauch von 52,42 kg gegenüber 52 kg im Jahre 1913. Allerdings wird darauf hingewiesen, daß in der Bevölkerungszusammensetzung gegenüber der Vorkriegszeit dadurch eine we-

sentliche Veränderung eingetreten ist, daß der Anteil der Vollfleischverbraucher, als welche im allgemeinen die erwachsene, erwerbsfähige Bevölkerung anzusehen ist, sich wesentlich erhöht hat[1]). Auf diese Hauptschicht der Bevölkerung bezogen, ist die Kopfquote des Vorkriegsfleischverbrauchs noch nicht vollständig erreicht, sondern bleibt noch etwa um 6% dahinter zurück. Der Anteil des Schweinefleisches an der Fleischnahrung der Bevölkerung läßt sich nach den Angaben des Statistischen Jahrbuches für das Deutsche Reich, 1928, (S. 400 u. S. 97) auf ca. 65% berechnen. An der Schweinehaltung haben die verschiedenen Betriebsgrößen nach der letzten Zählung für 1925 unterschiedlichen Anteil, wie nachstehende Uebersicht zeigt:

Betriebsgröße	Schweine[2])	auf 1000 ha[3])
bis 2 ha	2 877 000	1 811
2—5 ha	2 027 000	693
5—20 ha	4 660 000	509
20—100 ha	2 535 000	374
über 100 ha	870 000	169

Die Betriebsgrößen von 5 bis 100 ha, auf denen sich im Ueberschußgebiet das Genossenschaftswesen in der Hauptsache aufbaut, weisen demnach zahlenmäßig zusammen den größten Bestand an Schweinen auf. Sie sind an den Genossenschaften interessierter als die kleinen Schweinezüchter, weil sie vom Markt abhängiger sind, wenn auch in bezug auf die Dichte die Betriebe bis zu 2 ha weit an erster Stelle stehen. Aber gerade die Aufteilung der Tiere auf viele kleine und kleinste Parzellenbetriebe macht sie ungeeigneter für die Standardisierung der Ware, die vom marktpolitischen

---

[1]) Der Anteil der Vollfleischverbraucher an der Gesamtbevölkerung vor dem Kriege betrug rd. 68% gegenüber 72% nach der gegenwärtigen Bevölkerungszusammensetzung. Wirtschaft u. Statistik, 1928, Nr. 6, S. 199.

[2]) Statistisches Jahrbuch f. d. Deutsche Reich 1928, S. 82/83.

[3]) Errechnet nach dem Statistischen Jahrbuch f. d. Deutsche Reich 1928, S 62.

Standpunkt eine der Voraussetzungen für eine genossenschaftliche Entwicklung ist. Die geringe Beteiligung der Großbetriebe an Genossenschaften hat ihren Grund darin, daß die einzelnen Großbetriebe, soweit sie Schweinezucht in größerem Ausmaß treiben, in der Lage sind, in eigenen Waggonladungen ihr Vieh zu den Märkten zu schicken.

Der genossenschaftliche Umsatz an Schweinen betrug 1927 im Generalverband 58 425 Stück, im Reichsverband 1 049 476 Stück [1]). Der Rindviehabsatz tritt dagegen stark zurück: im Generalverband 11807 Stück, im Reichsverband 42992 Stück. Aus verschiedenen Gründen ist das Rindvieh weniger für genossenschaftlichen Absatz geeignet als das Schwein. „Das Rind geht in seinen einzelnen Arten viel weiter auseinander, bedingt durch die verschiedenen Rassen und vor allem durch die verschiedenen Arten der Nutzung. Deshalb ist bei ihm die Herstellung einer Ware mit Massencharakter weniger leicht möglich“ [2]). Es eignet sich auch deshalb weniger zur genossenschaftlichen Verwertung, weil der Bauer der längeren Dauer der Mästung und des größeren Wertes des Stückes wegen sich weniger gern und schnell von ihm zu trennen vermag und beim Verkauf weitgehendst mitreden will. Diese Erfahrungen führten zu der erwähnten, lockeren genossenschaftlichen Organisation des Vertrauensmännersystems. Sehr viel ähnlicher dem Schweineabsatz ist der Kälberabsatz. So kam es, daß z.B. in Bayern erst ein strafferes, auf Lieferpflicht aufbauendes Genossenschaftswesen Fuß fassen konnte, als in stärkerem Maße Kälberlieferungen aus dem Allgäu einsetzten [3]), und zwar

[1]) Diese und die folgenden Zahlen wurden entnommen dem Jahresbericht des Generalverbandes für 1927 und einem persönlichen Brief des Reichsverbandes. Nach dem Statistischen Jahrbuch f. d. Deutsche Reich 1928, S. 85/86 sei hinzugefügt, daß 1927 im ganzen 17,2 Millionen Schweine unter Kontrolle und 4,3 Millionen ohne solche geschlachtet wurden.

[2]) Mücke, Gründung und Entwicklung der genossenschaftlichen Viehverwertung, S. 52.

[3]) Mücke, Gründung und Entwicklung der genossenschaftlichen Viehverwertung, S. 53.

als der Geschmack des Publikums dem Kalbfleisch eine gewisse Vorzugsstellung gab. Außerdem ist das Kalb für genossenschaftliche Verwertung geeigneter als das Großvieh, da es sich infolge der noch nicht ausgeprägten Rassenunterschiede ähnlich wie das Schwein als Massenartikel absetzen läßt und seine Produktionsdauer kurz ist.

Die genossenschaftliche Verwertung von Schafen spielt nur in Pommern eine Rolle, wo noch etwas Schafzucht auf den Gütern getrieben wird. Aber in Anbetracht der geringen deutschen Produktion an Schafen und der geringen Nachfrage nach Schaffleisch wird die genossenschaftliche Viehverwertung auf diesem Gebiete keine Entwicklung zu erwarten haben[1]).

III. Entwicklung der marktpolitischen Aufgaben der Zentralgenossenschaften an Hand einer Untersuchung der Marktverhältnisse.

1. Die Preisbildung am Markt.

Die früheren Ausführungen wiesen darauf hin, daß z. B. bei einem Geschäftsabschluß zwischen Landwirt und Händler meistens die Notierung des letzten Markttages der nächsten Großstadt zugrunde gelegt wird. Also nicht die über das ganze Reich verteilte, sondern die auf bestimmte Plätze konzentrierte Nachfrage nach Schweinen scheint preisbestimmend zu wirken. So stellt denn auch *Keiser* fest[2]): „Von insgesamt dem Konsum zugeführten Rindern und Schweinen laufen rund 46% bezw. 33% über die großen und mittleren Viehmärkte Deutschlands. Gemessen an dem dann noch verbleibenden Bestand an geschlachteten Tieren ist dieser Prozentsatz nicht allzu hoch . . . Trotzdem sind es ausschließlich die über die Märkte gehenden Tiere, die den Preis für alle übrigen mitbestimmen". Ebenso berechnet

[1]) Nach dem Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4 Bd. S. 228, „Fleischkonsum und Fleischpreise", beträgt der Anteil des Hammel- und Ziegenfleisches zusammen an der Fleischnahrung des deutschen Volkes 2% (berechnet für das Jahr 1925).

[2]) „Mittel und Wege zur Absatzförderung von Vieh und Fleisch". Deutsche Landwirtschaftliche Presse v. 26. 5. 28.

Direktor *Ocker,* daß von den 22 Millionen Schweinen, die in Deutschland vorhanden sind, nur die 6—8 Millionen, die jährlich auf den Schlachtviehmärkten zum Verkauf gestellt werden, auf den Schweinepreis Einfluß haben.[1]) Und zwar darf angenommen werden, daß sich die Bedeutung eines Marktes für die Preisbildung entsprechend seiner Aufnahmefähigkeit verhält.[2])

Damit ist der genossenschaftlichen Marktpolitik die Richtung gegeben. Insofern nämlich die preisbestimmenden Märkte in produktionsfernen Zuschußgebieten liegen, wird es dort den Zentralgenossenschaften durch Zusammenfassung des genossenschaftlichen Angebotes möglich werden, die Preisbildung zu beeinflussen, da ja gerade auch jene Märkte für genossenschaftlichen Absatz am zugänglichsten sind. So sind denn auch die Viehverwertungsgenossenschaften in Zuschußgebieten mit den höchsten Quoten ihres Marktauftriebes beteiligt: in Augsburg mit 35 %, in Berlin mit 26,1 %, (hier reduziert der Antrieb des Großgrundbesitzers im Osten den genossenschaftlichen Anteil), in Düsseldorf mit 30,3 %, in Frankfurt a/M mit 30,6 %, in Köln mit 50 %, in Mannheim mit 40 % und in Nürnberg mit 35 % bei einem Durchschnitt des genossenschaftlichen Gesamtauftriebes im Reich von 25 %[3]). Die genossenschaftlichen Bestrebungen gehen dahin, ihren Anteil am Betrieb dieser Märkte möglichst auf 50 % zu erhöhen.

2. Ursachen der Preisschwankungen.

Die Unsicherheiten der Marktpreisbildung für Schweine auf ihre Ursachen zu untersuchen, ist Vorbedingung jeder Marktpolitik, der genossenschaftlichen umsomehr, als die Genossenschaften sich als Treuhänder der landwirtschaft-

---

[1]) „Neue Aufgaben der Zentralgenossenschaften beim Viehabsatz". Deutsche Landwirtschaftliche Presse v. 26. 5. 28.

[2]) Eine Notiz der Niederdeutschen Zeitung v. 23. 12. 28 kommt von dieser Ueberlegung ausgehend zu dem Schluß, daß maßgeblich für die Preisbildung die 3 Millionen Schweine sind, die nach Berlin, Hamburg und Köln gehen.

[3]) Jahresbericht des Generalverbandes für 1927, S. 11.

lichen Unternehmer fühlen. Die quantitative Nachfrage nach Schweinefleisch als einem der wichtigsten Volksnahrungsmittel kann, auf längere Sicht und im großen gesehen, als konstant bezeichnet werden, wenn auch periodische Schwankungen nach den Jahreszeiten zu beobachten sind. Zum Beispiel sinkt der Konsum vor den großen Festen, wie auch in der heißen Sommerzeit oder im Herbst, wenn Wintervorräte an Kartoffeln und Kohlen angelegt werden, und es bevorzugt das Publikum im Sommer fettärmeres Fleisch als im Winter, sodaß die Produktion im gewissen Maße in der Lage ist, darauf Rücksicht zu nehmen. Auch Ernährungsänderungen durch die Mode wirken sich erst in längerer Zeit aus. Danach scheint die Unsicherheit in der Preisbildung vom Konsumenten kaum beeinflußt zu werden. Als Vermittler seiner Nachfrage schieben sich zwischen ihn und das Angebot das Schlachtergewerbe, Konsumvereine und Fleischfabriken. Diese drei Vermittlungsformen unterscheiden sich in ihrem Verhältnis zum Markt, und zwar ist das Schlachtergewerbe der regelmäßige und der stärkste Abnehmer am Markt, während die Fleischfabriken als unregelmäßige Abnehmer auftreten, einmal weil sie nur an bestimmte Gegenden, nämlich meist an Produktionsgebiete, gebunden sind, dann auch weil es in der Natur dieser Unternehmungen gelegen ist. Als Großabnehmer sind sie in der Lage, in einem Umkreis, innerhalb dessen der Transport rentabel bleibt, entweder durch ihre Aufkäufer auf dem Land den schwächsten Anbieter aufzusuchen — das sind Produzenten, die in bedrängter Lage und ungeschützt durch eine Organisation überall auf dem Land zu finden sind — oder der zeitlich und örtlich verschiedenen günstigen Konjunktur der Märkte nachzugehen. Ihr Erscheinen am Markt kann aber nicht die Konjunktur für die Vieherzeuger bessern, da die Fleischfabriken als Großabnehmer die Preise einseitig bestimmen und die allgemeine Preisbestimmung, wie beschrieben wurde, von den Zuschußgebieten ausgeht, die Fleischfabriken aber vor allem in Ueberschußgebieten zu suchen sind. Es beschränkt sich ihre Wirkung auf den Preis nur darauf, die

herrschende Preislage eines Marktes, auch wenn sie für den Produzenten ungünstig ist, zu erhalten. Da demnach die Fleischfabriken als Abnehmer erst einer Konjunktur folgen, können sie kaum für die Preisunsicherheiten und -schwankungen am Markt verantwortlich gemacht werden. Dasselbe gilt für die Konsumvereine, die überhaupt nicht am Markt erscheinen, sondern stets dem einzelnen schwächsten Anbieter nachgehen oder auch neuerdings versuchen, durch Mastverträge direkt auf die Produktion und die Preise Einfluß zu gewinnen.

Wenn nun auch Fleischfabriken und Konsumvereine mit den Preisschwankungen an den Märkten nicht in direkte Beziehung zu setzen sind, so sind sie doch für die Preisbildung selbst von großer Bedeutung. Denn würden beide Unternehmungsformen als regelmäßige Abnehmer an den Märkten erscheinen, dann würden der vermehrten Nachfrage die Preise folgen. Da aber eine Preissteigerung am wenigsten im Sinne der Konsumenten liegt, andererseits aber eine erweiterte und zugleich regelmäßige Massenabnahme im Sinne der landwirtschaftlichen Produktion gelegen ist, darf sich die genossenschaftliche Marktpolitik nicht allein auf ein konzentriertes Marktangebot richten, sondern muß auch bestrebt sein, die nicht am Markt erscheinenden Abnehmer aufzusuchen. Unter dem Gesichtspunkt eines erweiterten, sicheren und geregelten Absatzes als Grundlage der Produktion dürfte darum das alleinige Ziel, an maßgeblichen Märkten die Preisbildung zu beeinflussen, verfehlt sein.

Da auf seiten der Nachfrage kaum Ursachen der Marktpreisschwankungen zu finden sind, müssen sie auf seiten des Angebotes liegen. Hier muß die Sphäre der Produktion von derjenigen am Markt unterschieden werden. Die katastrophale Lage auf dem Schweinemarkt im Jahre 1927 und Anfang 1928 ist gewiß und nicht zuletzt zurückzuführen auf die nach dem Ende der Zwangsbewirtschaftung des Fleisches sich stark entwickelnde Schweinemast in Deutschland ohne Berücksichtigung der aus dem Ausland erfolgenden Einfuhr an lebendem und geschlachtetem Vieh.

Von diesen großen Konjukturschwankungen sind verschieden jene kleineren Wellen, die abhängig sind von Futtermittelpreisen, Wetterkatastrophen, Tierseuchen und den Lockungen zu vermehrter Produktion, die aus der Angebotssphäre des Marktes selber stammen. Wenn etwa am Frankfurter Markt überaus gute Preise gezahlt wurden, vielleicht sogar mehrmals hintereinander, können sie der Anlaß zu einer verstärkten Produktion im umliegenden Lande werden. Das dieserart übermäßig vermehrte Angebot muß eine plötzliche Preissenkung nach sich ziehen. Verstärkt werden diese Bewegungen durch die am Markt erscheinenden Anbieter der Produktion. Es sind dies der selbst zur Stadt kommende Bauer, der auf eigene Rechnung arbeitende Händler und die als Treuhänder fungierenden Genossenschaften.

Diese verschiedenen Parteien lassen zwar gleichermaßen das eigentliche Marktgeschäft durch Kommissionäre erledigen, die Händler und Bauern mit dem Vorzug, bei Geschäftsabschluß selbst zugegen zu sein, die Genossenschaften im Vertrauen auf ihre gleichmäßige Standardware; doch ist das Verhältnis dieser Parteien zum Markt ein durchaus verschiedenes. Bauer und Genossenschaft sind an einen Markt sehr viel gebundener als der Händler. Die Ortsgebundenheit gestattet dem Landwirt, wenn er sein Vieh selbst verwerten will, nur die Inanspruchnahme des nächstgelegenen Marktes, wo er allerdings, verleitet durch die Spekulation auf eine günstige Konjunktur, durch einen das gewöhnliche Maß überschreitenden Auftrieb eine Preisbewegung hervorrufen kann. Wenn die Genossenschaft sich an einem Markt mit gleichbleibender Regelmäßigkeit und Auftriebsziffer beteiligt, dann liegt das einmal an der dieserart leichteren Geschäftsabwicklung für eine Organisation. Zum anderen aber wirkt die Erwägung, daß ein ungleichmäßiger Auftrieb für die Genossenschaftsmitglieder Verlustgefahren in sich schließt. Selbstverständlich wird, wenn auf Grund der sich durchsetzenden Standardware die Nachfrage nach ihr steigt, dieser gesicherten Absatzerweiterung entsprochen.

Anders der Handel. In seiner beweglichen anpassungsfähigen Form stellt er das unruhige Element unter den Anbietern dar. Sein Auftrieb an einem Markt ist schwer vorauszusehen. Der Händler ist an kein bestimmtes Einkaufsgebiet gebunden, er wagt zu Zeiten guter Konjunktur weite Reisen, um im Erzeugergebiet große Posten aufzukaufen, er wechselt auch zwischen den Märkten, um örtliche Konjunkturschwankungen ausnutzen zu können. Auch kann der Handel weniger als eine Genossenschaft auf eine gleichmäßige Belieferung aus dem Produzentenkreis rechnen.

Diese Veränderlichkeit im Verhältnis unter den Konkurrenten des Marktangebotes wirkt verstärkend auf die in der Produktionssphäre selbst begründeten Ursachen der Marktpreisschwankungen. Sie sind für alle am Schweinefleischkonsum interessierten Kreise wie auch für den Konsum selbst gleichermaßen gefährlich, wenn auch geschickte Spekulanten auf der Angebots- wie auf der Nachfrageseite gerade aus der schwankenden Marktkonjunktur Vorteile zu ziehen verstehen werden. Die Versuche, einem bestimmten Gewerbe auf Grund solcher Sachlage unrechtmäßige Gewinne nachzurechnen, sind alle gescheitert. Vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus gesehen, ist aber ein derartig unsicherer Zustand auf dem Markt eines der wichtigsten Nahrungsmittel des Volkes unhaltbar.

Soweit die landwirtschaftliche Produktion in Mitleidenschaft gezogen wird, hat es sich die genossenschaftliche Viehverwertung zur Aufgabe gesetzt, hier Abhilfe im Rahmen der Möglichkeit zu schaffen. Die periodischen Veränderungen im Konsum dürften sich einer Beeinflussung durch die Genossenschaften entziehen. Auch eine Einstellung auf sie in der Produktion wird nur in geringem Maße möglich sein. Nur Veränderungen auf lange Sicht, qualitativen und quantitativen, könnte — vorausgesetzt, daß sie sicher vorauszusehen sind — durch eine Produktionsänderung entsprochen werden. Doch bleibt die Wirkung davon abhängig, wie weit der genossenschaftliche Einfluß auf die Produktion

reicht. Wetterkatastrophen stehen natürlich die Genossenschaften gänzlich, Tierseuchen nur bedingt machtlos gegenüber, indem sie für Durchführung einer geeigneten Seuchenpolizei Sorge tragen. Der Lust des Landwirts, auf Grund günstiger Futtermittelverhältnisse oder der Aussicht auf gute Marktkonjunktur seine Produktion zu vermehren, kann die genossenschaftliche Organisation nur unter ihren Mitgliedern begegnen. Gegen alle diese Erscheinungen kann daher die genossenschaftliche Viehverwertung erst am Markt selbst Gegenmaßregeln treffen. Es wird immer leichter bleiben, eine Marktregulierung durch Marktausgleich zwischen überschickten und zu wenig beschickten Märkten, als eine Produktionsregulierung durchzuführen, die, soweit sie sich im Kreis der Genossenschaften verwirklichen ließe, stets von unzähligen Unbestimmbarkeiten der Natur abhängig bleibt.

3. Die Konkurrenz des Auslandes und ihr Einfluß auf die Standardisierung.

Von großem Einfluß auf die Preisbildung am deutschen Fleischmarkt war in den letzten Jahren die Einfuhr lebenden und geschlachteten Viehs. Diese Tatsache interessiert umsomehr, als es sich vor allem um genossenschaftliche Ware des Auslandes handelt, die mit der deutschen Ware in Konkurrenz tritt. Sie ist ausgezeichnet durch Gleichmäßigkeit der Qualität und Billigkeit. Nach dem Krieg faßte das Absatzmärkte suchende Ausland auf dem deutschen Markt, der dafür zollpolitisch kein Hindernis mehr bot, festen Fuß. Welche Bedeutung gerade die Möglichkeit, Deutschland mit einer billigen und gleichmäßigen Ware zu beliefern, für das Ausland während der Inflationszeit hatte, zeigt das Beispiel der Stadt München, deren Gefrierfleischkonsum bei gleichbleibendem Fleischkonsum von 1921 = 0,19 % auf 1924 = 7,59 % stieg [1]).

[1]) Handwörterbuch d. Staatswissenschaften Bd. IV, S. 229: Fleischkonsum und Fleischpreise.

Direktor *Ocker* berechnet die Mehreinfuhr an Vieh, Fleisch und tierischen Fetten gegenüber der Vorkriegszeit auf etwa 60% pro Kopf der Bevölkerung. Und zwar betrug im Jahre 1927 der Einfuhrüberschuß für Fleisch, Speck und Schmalz 378 Millionen Reichsmark, und die jährliche Einfuhr von Gefrierfleisch belief sich auf 120000 t, das sind umgerechnet 1,2 Millionen Schweine oder 400000 Stück Großvieh oder der Jahresauftrieb der drei größten Märkte Deutschlands (Berlin, Hamburg, München)[1]).

Einen Einblick, wie sich die Einfuhr an den Märkten auswirkte, gestattet ein Bericht der hannöverschen Zentralgenossenschaft für Viehverwertung, wonach es z. B. in Köln unmöglich war, den genossenschaftlichen Absatz im Jahr 1926 gegenüber 1925 wesentlich zu steigern, da die Konkurrenz des Auslandes (Argentinen, Oesterreich, Belgien, Dänemark, Holland, Jugoslawien, Italien, Rumänien u. Ungarn) willige Abnehmer fand, und zwar kamen aus den genannten Staaten außer 345 lebenden Rindern, 3411 Schafen und 8392717 kg Gefrierfleisch zur Anlieferung in Köln:

3 264 004 kg frisches Rindfleisch = 11 724 lebenden Rindern
2 419 439 kg „ Kalbfleisch = 48 475 „ Kälbern
176 066 kg „ Schaffleisch = 5 968 „ Schafen
2 449 594 kg „ Schweinefleisch = 27 494 „ Schweinen[2]).

Gleiche Berichte liegen für andere rheinisch-westfälische Industrieplätze sowie für Frankfurt a/M., Mannheim und Kassel vor, und zwar wurde die Einfuhr des sehr qualifizierten französischen Fleiches durch den niedrigen Stand des Franken begünstigt[3]). Der Berliner Markt wurde vor Sperrung der Grenze ständig durch die Einfuhr aus dem Osten bedroht. So wurden dort z. B. am 8. Januar 1927 25% Auslandsschweine, vor allem aus Polen, zum Verkauf gestellt.

---

[1]) Ocker, „Neue Aufgaben der Zentralgenossenschaften beim Viehabsatz". Deutsche Landwirtschaftl. Presse, 26. 5. 28.

[2]) Nachrichten der Zentralgenossenschaft Nr. 7, 1927.

[3]) Nachrichten der Zentralgenossenschaft Nr. 14, 1928.

Wie billig das Ausland zu liefern resp. zu produzieren vermag, zeigt nachfolgender Bericht, der einen Einblick in die holländischen Verhältnisse gibt. Dabei wird aber Holland, mehr Handels- als Agrarstaat, immer noch teurer arbeiten als reine Agrarstaaten, insbesondere die östlichen Randstaaten wie Polen, Litauen usw., deren Bauerntum einen weit niedrigeren Lebensstandard hat als das Bauerntum ihrer westlichen Nachbarn.

„Daß beispielsweise Holland in der Schweinemast viel billiger produzieren kann als Deutschland, müssen wir daran erkennen, daß Holland zu einer Zeit, in welcher in Deutschland die Schweine nur 63 Pfg. je Pfund Lebendgewicht kosteten, noch mit einem Gewinn Schweine nach Deutschland ausführen konnte und diese für einen Schlachtgewichtspreis von 80—86 Pfg. abgeben konnte . . . Wenn man berücksichtigt, daß die Tiere unter Umständen durch drei bis vier Hände laufen, bis sie an den Metzger kommen, wenn man die hohen Frachtkosten und den Einfuhrzoll hinzurechnet, so ist es wohl nicht zu hoch gegriffen, wenn man annimmt, daß eine Preisdifferenz von 15 bis 20 Pfg. gegenüber Deutschland bestehen muß, sodaß der holländische Mäster je nach Qualität ab Stall höchstens 40 bis 50 Pfg. erhält. Dieser Preis von 40 bis 50 Pfg, liegt aber weit unter der Rentabilitätsgrenze für den deutschen Landwirt“ [1]).

Vom Standpunkt einer billigen Volksernährung erfüllt die ausländische Einfuhr ihre Aufgabe. Es dürfte aber die deutsche Landwirtschaft, wenn ihr die nötigen Futtermittel zur Verfügung stehen, sehr wohl in der Lage sein, das Reich mit Fleisch selbst zu versorgen. In der Schweineproduktion wurde bereits der Vorkriegsstand wieder erreicht [2]). Da das

---

[1]) Nachrichten d. Zentralgenossenschaft Nr. 12, 1927.

[2]) „Die Tierhaltung hat den Bestand der Vorkriegszeit nahezu wieder erreicht, bei manchen Tiergattungen sogar überschritten, so bei den Schweinen um 1,5%, bei den Kühen um 3 v. Hdt.“ Das bedeutet eine Steigerung der Schweineproduktion in den Jahren 1926/27 um 41%. (Jahresbericht des Generalverbandes für 1927.)

deutsche Viehverwertungsgenossenschaftswesen an eine gesicherte Erzeugung von Schweinen gebunden ist, interessiert die Verteilung der Einfuhr auf die Viehgattungen an Frischfleisch und Gefrierfleisch. Eine Statistik sagt darüber folgendes aus[1]). Eingeführt wurden

	1926	1927
Rinder	206000	306000
Schweine	117000	96000
Frischfleisch	307 205 Dtz.	224000 Dtz.

Danach ist der Anteil der Einfuhr an lebenden Schweinen kleiner als der an Rindern. Aus den Zahlen für Frischfleisch geht zwar nicht hervor, wieviel Schweinefleisch darin enthalten ist, doch tritt dieser Anteil auch ganz zurück hinter der jährlichen Gefrierfleischeinfuhr von 120000 t. Es dürfte also weniger der deutsche Schweinemarkt durch die Einfuhr von lebenden und geschlachteten Schweinen in seiner Preisbildung beeinflußt werden, als vielmehr dadurch, daß das billige und gleichmäßige gute Gefrierfleisch eine Ablenkung des Konsums von der Schweinefleischnahrung zur Rindfleischnahrung veranlaßt. Das Münchener Beispiel, zwar lokal und zeitlich bedingt, zeigt die Möglichkeit solcher Entwicklung. Die in ihr gelegene Gefahr für die Landwirtschaft sucht das Notprogramm der Reichsregierung von 1928 in der Form zu mildern, daß es die Kontingentierung des Gefrierfleisches in zollfreies und zollbelastetes durchsetzte. Die Preisdifferenz zwischen der ausländischen und der deutschen Ware bleibt dennoch eine beträchtliche, wie nachfolgende Statistik zeigt: in Hannover kostete im November 1928 im Laden[2])

1 Pfd. zollfreies Gefrierfl.	Suppenfleisch	0,65 RM
1 „ verzolltes „		0,85 RM
1 „ frisches einheimisches Rindfl.		1.20 RM

(Suppenfleisch gleicher Qualität)

Doch wird, solange die Geschmacksrichtung des Publikums

[1]) Nachrichten der Zentratgenossenschaft Nr. 16, 1928.

[2]) Nach Erkundigungen an Ort und Stelle.

dem Schweinefleisch den Vorzug gibt, der Konsum von Gefrierfleisch nur in Zeiten ausgesprochener Not eine Vermehrung erfahren.

Eine Zollpolitik, die aus der Möglichkeit, daß die deutsche Landwirtschaft die deutsche Fleischversorgung selbst übernehmen kann, die Forderung radikaler Einfuhrbeschränkung zieht, befreit den Markt von einem preisbildenden Faktor. Angenommen, das seine preisdrückende Tendenz ersetzt würde durch die in gleicher Richtung wirkende erweiterte Absatz- und Produktionsmöglichkeit, so verliert mit ihm doch die deutsche Landwirtschaft einen Konkurrenten, der durch die Qualität seiner Ware anregend auf die deutsche Produktion wirkte. *Thoma* sieht geradezu im Freihandel die Voraussetzung einer Qualitätsverbesserung in der Produktion. In bezug auf die agraren vorbildlichen Länder Dänemark, Holland, Belgien und Schweiz sagt er[1]): „Diese freihändlerische Wirtschaftspolitik zwang zur Umstellung der Produktion und Suche nach neuen Produktions- und Absatzmöglichkeiten. Man hat den Getreidebau in diesen Staaten allmählich zurückgedrängt und ist zur Erzeugung hochwertiger Qualität, insbesondere tierischer Art, übergegangen. In all diesen Staaten hat man den Absatz der Erzeugnisse in außerordentlich wirkungsvoller Form organisiert. Ausgehend vom Lieferzwang faßt die Organisation in die gesamte Erzeugung hinein und stellt in ihrem einheitlichen Angebot auf dem Markte und der dann normalerweise eintretenden Beeinflussung bzw. Beherrschung der Preise einen mächtigen Schutzwall der Landwirtschaft dar".

Diese Anschauung dürfte nur zutreffen, wenn von vornherein eine gewisse Produktionsmenge die Intensivierung möglich macht. Andrerseits scheint es aber auch gerechtfertigt, bei günstigen Voraussetzungen zur Entwicklung dieser Produktionsmenge alle Mittel zur Förderung solcher Kräfte anzuwenden. In den Ausführungen von *Thoma* werden die Genossenschaften anderer Länder in ihren Entstehungs-

[1]) „Landwirtschaftliche Genossenschaften als Träger landwirtschaftlichen Fortschritts". Jahrbuch des Reichsverbandes 1926, S. 150.

ursachen auch zurückgeführt auf die Forderung eines gesteigerten Absatzbedürfnisses. Die billige und gleichmäßige Qualität jener Länder schuf sich oder fand die Voraussetzung einer möglichst einheitlichen Massenproduktion. Nur die Standardware fand und sicherte sich ihren Absatz. Ihrer festen Stellung am deutschen Markt dürfte nur eine gleichwertige deutsche Ware begegnen können. Somit beginnen die marktpolitischen Aufgaben der genossenschaftlichen Viehverwertung bereits im Stalle des Produzenten mit Standardisierungsmaßnahmen. Wenn es sich für Deutschland nicht in erster Linie um die Erschließung ausländischer Märkte handelt, so liegt das daran, daß Länder wie Dänemark, Holland, Schweiz und Belgien Gebiete einheitlicher agrarer Wirtschaftsverhältnisse darstellen, meist Ueberschußgebiete sind, die das zuschußbedürftige Ausland aufsuchen, während in Deutschland die Unterscheidung solcher Gebiete selbst gegeben ist.

So definiert *Brinkmann*[1]) mit Recht die Standardisierung als eine Reaktion auf die Ausweitung des Verkehrs, als ein Mittel, um die räumliche Kluft zwischen Erzeuger und Verbraucher zu überbrücken. Erst die Marktferne wirft also das Standardisierungsproblem auf, denn erst dort spielt eine standardisierte Qualität eine Rolle, wo eine persönliche Garantie des Produzenten für seine Ware unmöglich wird. In den Ueberschußgebieten ist dagegen die Entfremdung zwischen Produzent und Konsument nicht so ausgesprochen. Da hier der Bauer in größerem Umfang sein Vieh noch selbst an den Markt bringt, verringert sich die Nachfrage nach Standardware, woraus ein weiteres Argument dafür folgt, daß hier auch noch der selbständige Handel weniger dem genossenschaftlichen Angebot zu weichen braucht.

Wiewohl Standardisierung das Mittel zur Erschließung

[1]) „Grundsätzliches und Kritisches zur Frage der Standardisierung der landwirtschaftlichen Verkaufserzeugnisse". Deutsche Landwirtschaftliche Presse, 26. 5. 1928.

ferner Märkte werden kann, wird für Deutschland eine Ausfuhr erst in Frage kommen, wenn es der genossenschaftlichen Marktpolitik gelang, das ausländische Angebot auf den heimischen Märkten gleichwertig und gleich billig zu ersetzen.

IV. Das landwirtschaftliche Notprogramm der Reichsregierung als Förderer und Mittel genossenschaftlicher Marktpolitik.

1. Darstellung des Programms.

Das Notprogramm der Reichsregierung vom 30. März 1928 stellt den Versuch dar, die Grundlagen für eine gesunde Entwicklung der deutschen Landwirtschaft im Rahmen der Volkswirtschaft zu schaffen und damit eine erfolgreiche Selbsthilfe zu sichern. In diesem Zusammenhang finden die landwirtschaftlichen Absatzorganisationen, vor allem die Viehverwertungsgenossenschaften, gemeinsam mit der Regelung der Fleischversorgung besondere Berücksichtigung[1]).

Ausgehend von der Ueberproduktion des Jahres 1927 wurden zur Entlastung des Marktes zwei gesetzliche Bestimmungen durchgesetzt; erstens wurde ab 30. 3. 1928 die jährlich zur zollfreien Einfuhr zugelassene Gefrierfleischmenge von 120 000 t auf 50 000 t herabgesetzt, mit einem ergänzenden Verbot der Verarbeitung von Gefrierfleisch zu Wurst, um eine Erhöhung des Schweinefrischfleischbedarfs zur Wurstbereitung zu erreichen, und zweitens wurde ebenfalls ab 30. 3. 1928 das Einfuhrscheinsystem auf Schweine und Schweinefleisch ausgedehnt. Die zweite Maßregel ist gleichzeitig als mittelbare Erleichterung der auf Futtermitteleinfuhr eingestellten Schweinemast gedacht.

Ferner wurden im Reichshaushaltsplan für das Rechnungsjahr 1928 8 Millionen Reichsmark bereitgestellt zur

[1]) Nachfolgende Ausführungen sind zusammengestellt nach: Das landwirtschaftliche Notprogramm und seine Ausgestaltung, Berlin 1928. Denkschrift nebst den zur Durchführung des Landwirtschaftlichen Notprogramms erlassenen Richtlinien.

Organisation und Förderung des Absatzes von Schlachtvieh und Fleisch, sowie von Einrichtungen, die diesen Zwecken dienen, und zur Rücklage für das durch die Uebernahme von Reichsgarantien übernommene Risiko. In Verbindung damit wurde dem Reichsminister der Finanzen die Ermächtigung erteilt, zur Organisation und Förderung des direkten Absatzes von Schlachtvieh und Fleisch zwischen Erzeuger- und Verbrauchergenossenschaften Garantien von 22 Millionen Reichsmark zu übernehmen.

Die Verwendung dieser letztgenannten Mittel soll dienen a) der Marktbeherrschung, insbesondere auch im Zusammenwirken mit den gesetzlichen Berufsvertretungen, b) der Organisation des Viehauftriebs und der Fleischzufuhr auf die großen Märkte, c) der Förderung von Einrichtungen zur Verwertung und Verarbeitung von Schlachtvieh, d) der Förderung des direkten Absatzes von Schlachtvieh und Fleisch zwischen Vereinigungen der Erzeuger einerseits und Vereinigungen der Fleischer und Verbraucher andererseits, e) der Entlastung des Inlandmarktes durch Gewinnung neuer Absatzgebiete für Schlachtschweine sowie für frisches und zubereitetes Schweinefleisch, f) der Rationalisierung von Schweinezucht und Schweinemast, g) sonstigen Maßnahmen, die geeignet sind, die Schwierigkeiten im Absatz von Vieh und Fleisch zu beheben.

Für die im Reichshaushaltsplan für das Rechnungsjahr 1928 bereitgestellten 8 Millionen Reichsmark wurde folgende Verteilung in Aussicht genommen: 1. für die Entlastung des Inlandmarktes durch Gewinnung neuer Absatzgebiete 1 Million Reichsmark. Nach eingehendem Studium der Marktlage wurden zunächst mit der bayrischen Viehverwertung in München und der Zentrale für genossenschaftliche Viehverwertung in Hannover, Zweigstelle Mannheim, zwecks Entlastung überfüllter Märkte Vereinbarungen getroffen, um diesen die Ausfuhr von Schweinen und Schweinefleisch zu ermöglichen, da es den genannten Viehabsatzorganisationen gelungen war, neue Absatzgebiete für

Schweine und Schweinefleich zu gewinnen. 2. für die Vieh-Absatzorganisationen 2,08 Mill. RM. Diese Mittel wurden bestimmt zur Förderung des Ausbaues der Einrichtungen der vereinigten Viehabsatzorganisationen, die für die Belieferung der großen Märkte in Frage kommen. Insbesondere soll dadurch eine größere Gleichmäßigkeit in der Beschickung der Märkte und damit auch der Preisentwicklung erzielt werden. 3) für die Rationalisierung von Schweinezucht und Schweinemast 850 000 RM. Diese Mittel sollen zur Unterstützung der Bestrebungen dienen, die auf Standardisierung, Qualitätsverbesserung und Verbilligung der Schweineerzeugung gerichtet sind.

Der von den 8 Mill. RM. hiernach verbleibende Restbetrag von 1,65 Mill. RM. wurde zunächst als Reserve und als Sicherheitsrücklage für eine etwaige Inanspruchnahme aus der Reichsgarantie zurückgestellt.

2. Gefahren des Programms für die genossenschaftliche Entwicklung.

Soweit die Bereitstellung des 30 Millionenfonds im Haushaltsplan des Jahres 1928 voraussichtlich ein einmaliger Akt bleiben wird, unmittelbar auf eine in der Landwirtschaft gegebene Lage gegründet, die bald als mehr oder minder große Not, bald als gefährlich für die Volkswirtschaft beurteilt wird, bedeutet diese Art der Förderung eine Gefahr für die Landwirtschaft, im besonderen für das genossenschaftliche Viehverwertungswesen. Gewiß war der Sinn des Fonds, die Voraussetzungen einer gesunden genossenschaftlichen Entwicklung zu schaffen, nachdem diese Voraussetzungen durch Verschuldung der Betriebe und Schwierigkeiten im Absatz erschüttert waren. Es werden die Gefahren auch weniger in Ueberspannung des Kredites zu suchen sein, da dieser sorgfältig fundiert ist; aber der durch das Notprogramm versprochene Rückhalt legte den Genossenschaften die Versuchung nahe, rein organisatorisch

ihre Macht zu übersteigern. Wie weit die überall im Reich im Gefolge des Notprogramms erfolgenden Neugründungen von Viehverwertungsgenossenschaften, deren Zahl statistisch noch nicht vorliegt, als Aufblähung zu bezeichnen sind, wird die Erfahrung lehren. Die Zentralgenossenschaft Hannover z. B. dehnte ihren Wirkungskreis bis Marburg a. L. aus. Damit umfaßt Hannover Wirtschaftsgebiete, bei denen der Uneinheitlichkeit der Produktion eine Uneinheitlichkeit der genossenschaftlichen Organisationen entspricht, indem im Süden der im hannoverschen Bezirk der Zentralgenossenschaft meist allgemeinen Form des Zusammenschlusses unter Lieferzwang mit Grund Widerstand entgegengesetzt wird. Bei der erfahrenen Führung der Hannoverschen Zentrale wird anzunehmen sein, daß sie innerhalb ihres Bereiches solchen Verschiedenheiten zu entsprechen vermag. Daraus ist aber nicht zu folgern, daß diese Zusammenfassung verschiedener Wirtschaftsgebiete unter einheitlicher Leitung frei von Gefahren ist. Soll auch Zweck dieser Konzentration eine Vereinheitlichung und damit Stärkung einer genossenschaftlichen Marktpolitik sein, so liegt doch die Befürchtung nahe, daß das Notprogramm als Mittel machtpolitischer Tendenzen ausgenutzt wurde. In das Vorhandensein solcher Bestrebungen gibt das Beispiel der Differenzen am Mannheimer Markt zwischen der hannoverschen und der badisch-württembergischen Zentrale Einblick [1]). Andererseits dürfte aber auch die Tatsache einer Beihilfe des Reiches, vermittelt durch das Genossenschaftswesen, Landwirte in Gegenden wenig günstiger genossenschaftlicher Aussichten veranlaßt haben, sich zu Genossenschaften zusammenzuschließen [2]). Diese nur aus Opportunitätsgründen erfolgte Bewegung würde zwar den machtpolitischen Be-

[1]) Vergl. S. 22 dieser Arbeit.

[2]) Es wurden nämlich 400 000 RM. für Neuorganisationen in bisher nicht organisierten Gebieten bereitgestellt.

strebungen der Zentralen entgegenkommen, dürfte aber wie diese der genossenschaftlichen Viehverwertung eher schädlich als nützlich sein. Diese im Fluß befindlichen, aber noch nicht durchsichtigen Erscheinungen werden immerhin zu einer klareren Unterscheidung der Gebiete führen, die für die genossenschaftliche Entwicklung günstig resp. ungünstig sind.

V. Praxis und Erfahrung der Marktpolitik der genossenschaftlichen Viehverwertung unter besonderer Berücksichtigung der Zentralgenossenschaft in Hannover.

1. Die Standardisierung der Ware.

Die Aufgaben der Zentralgenossenschaften beginnen bereits im Stall des Produzenten, des Mitgliedes einer der ihnen nach lokalen Gesichtspunkten angegliederten Genossenschaften. Durch Werbung und Aufklärung in Wort und Schrift müssen sie die Produktion im marktpolitischen Sinne zu beeinflussen suchen, gestützt auf wissenschaftliche Erfahrung. So ist Standardisierung zunächst eine technische Angelegenheit, eine Angelegenheit des einzelnen Landwirtes als Unternehmer. Objekte der Standardisierung sind das Rindvieh und das Schwein. Standardisieren heißt im technischen Sinne Herstellung gleichmäßiger Sortenware. Diese Forderung findet bei Rindvieh und Schweinen verschiedene Voraussetzungen. Indem sich die Standardisierung an die marktfähigste Ware wendet, begegnet ihr im Schwein gegenüber dem Rindvieh das für diese Forderung geeignetere Objekt, weil es sich bei verhältnismäßig kurzer Produktionsdauer als Massenware herstellen läßt, und weil die Rassendifferenzierung beim Schwein, das lediglich Mastvieh ist, weniger ins Gewicht fällt.

Zur sachgemäßen Durchführung der Standardisierung empfiehlt sich in größeren Mastbetrieben die Anstellung von Schweinemeistern, wie sie z. B. in der von der Landwirtschaftskammer der Provinz Schleswig-Holstein anerkannten

Lehrwirtschaft des Hofbesitzers Frings-Lutzhorn ausgebildet werden. Die deutsche landwirtschaftliche Genossenschaftspresse strebt gemäß dem dänischen Vorbild darüber hinaus staatliche Ausbildungsstätten für Schweinefütterer und -mäster an (ähnlich denen für Schäfer), die in genossenschaftlichen Betrieb genommen werden.

Direktor Karl Müller, Ruhlsdorf, schreibt die Qualität betreffend: „Die Schweine müßten heute nur aus Koteletts und Schinken bestehen“ [1]). Dieser Zug nach dem mageren Fleisch macht sich aber auch auf dem Lande bemerkbar, werden doch dort längst nicht mehr die schweren Schweine geschlachtet wie früher.

„Die Ansprüche des Fettviehmarktes laufen heute auf ein möglichst kurzes, abgedrehtes Schwein hinaus, welches gute Schinken hat und feinknochiger ist als das grobgezüchtete veredelte Landschwein“, dessen Mästung dem Landwirt zu viel Futter kostet, und dessen Preis pro Pfund auf dem Markt ein bis zwei Pfennig geringer ist als bei feinknochigen Tieren [2]). Die Erreichung dieses Zieles verlangt zunächst Ausnutzung der modernsten Züchtungsergebnisse. Nur dort ist die Möglichkeit eines Erfolges gegeben, wo der Landwirt mit Schweinekontrollringen und Zuchtvereinen zusammenarbeitet.

Die Kontrollringe greifen über die ausschließliche Kontrolle der Zucht hinaus. So wurde in Elmshorn (Holstein) eine solche Organisation ins Leben gerufen, deren Zweck ein dreifacher ist, „nämlich die Kontrolle der Fütterung, die Kontrolle der Qualität und die Kontrolle der Rentabilität“ [3]). Hier zeigt sich neben züchterigen Momenten die Frage der Fütterung als zweiter wesentlicher Faktor, um zu einem „Markenschwein“ zu gelangen. Die Futtermittel und die Futtermethoden sind ausschlaggebend.

---

[1]) Hannoverscher Anzeiger vom 23. 9. 28.
[2]) Nachrichten der Zentralgenossenschaft Nr. 6, 1927.
[3]) Nachrichten der Zentralgenossenschaft Nr. 11, 1927.

Die Fütterung hat darauf Rücksicht zu nehmen, ob „D-Schweine“ (Dauerwarenschweine) oder „L-Schweine“ (Ladenschweine) produziert werden sollen. Das D-Schwein hat in der Regel ein Gewicht von 250 Pfd. und mehr, das L-Schwein ein Gewicht von 150—220 Pfd. Die Fleischqualitäten beider Arten unterscheiden sich darin, daß das L-Schwein zartes hellrotes, durchwachsenes Fleisch und wenig Speck aufweist, während das D-Schwein dunkelfarbiges und festes Fleisch und dazu in größerem Maße kernigen Speck besitzt[1]). Der wichtigste Unterschied bei diesen beiden Arten der Mästung besteht in einer anderen Aufzucht des Jungviehes, indem das L-Schwein sofort nach Absetzen von der Muttersau auf Mast gestellt wird und das D-Schwein zunächst eine Darmerweiterungskur durchmachen muß.

Die deutsche Landwirtschaft wird stets in erster Linie die Mast mit wirtschaftseigenen Futtermitteln betreiben, so z. B. Ostpreußen vor allem mit Kartoffeln als die Landschaft des größten Kartoffelüberschusses. Ist auch zunächst das Verhältnis von Eiweiß zu den übrigen Futtermitteln von Bedeutung — wobei die Futtermittel so gemischt werden, daß das Tier alle Stoffe restlos für seinen Aufbau verwertet, ohne daß ein Zuviel Krankheiten verursacht oder ungenutzt die Rentabilität belastet —, so ist das Fleisch doch bei Kartoffelmast ein anderes als z. B. bei Gerstenmast.

Die Preise für Futtermittel aber haben nicht nur Einfluß auf die Selbstkosten des Landwirts, sondern auch auf die Einheitlichkeit der Qualität. Bei hohen Kartoffelpreisen wird der Erzeuger die Kartoffel auf den Markt bringen und zu billiger einzukaufenden Futtermitteln greifen, also unter Umständen von der Fütterung aus wirtschaftseigenem Futter abweichen, woraus eine Aenderung der Ware folgt.

Ist es somit natürlich, daß es in Deutschland auch künftig keine einheitliche Schweinemarke geben wird, so ist es doch möglich, zu ziemlich gleichmäßiger Ware innerhalb jeder einzelnen Landschaft zu gelangen. Doch stellen die

[1]) Deutscher Rindvieh- und Schweinemäster vom 18. Nov. 1927.

verschiedenen Anforderungen des Konsums im Sommer und Winter vor weitere Schwierigkeiten.

Aus Schleswig-Holstein wird berichtet, daß die Schweine der Landwirte Frings-Lutzhorn und Hell-Kurzenmoor von der Landwirtschaftskammer in Kiel auf Grund ihrer Gleichmäßigkeit als Markenschweine anerkannt wurden. Die Zeitung führt dazu aus [1]): „Will ein ... Mäster Markenschweine liefern, so hat er dies einer amtlichen Stelle am Hamburger Schlachtviehmarkt mitzuteilen. Es tritt sodann der Qualitätsausschuß zusammen, der sich aus Vertretern des Schlachtergewerbes und der Landwirtschaft zusammensetzt. Jeder der Qualitätsrichter beurteilt nun die ausgeschlachteten Schweine für sich allein, und sodann werden die Urteile der einzelnen Richter zum Gesamtergebnis zusammengefaßt. — Wenn nun bei dreimaliger Lieferung je 10 Schweine den strengen Anforderungen des Qualitätsausschusses als Markenschweine genügt haben, dann ist der Schweinemäster von sich aus berechtigt, die Marke zu führen, und ihm wird von der Landwirtschaftskammer die „Marke" amtlich zuerkannt . . . Es wird wohl dahin kommen, daß der Ringleiter des Schweinekontrollringes den amtlichen Stichstempel bekommt, die Schweine sodann rechtzeitig bei ihm angemeldet werden, wenn sie ausgemästet sind, und er die Tiere dann mit dem Stempel versieht, ehe sie nach dem Markt abgeschickt werden. Herr Frings-Lutzhorn bekam bisher für alle seine Schweine einen „Mehrpreis" von 3 Pfg. pro Pfund Lebendgewicht der jeweilig in Frage kommenden Klasse".

Der Aufsatz weist ergänzend auf die Notwendigkeit fortlaufender Stichproben hin, denn die wirkliche Qualität eines Tieres läßt sich mit Gewißheit nur bei der Ausschlachtung feststellen, woraus für den Begriff „Markenschwein", der doch zunächst für das lebende Tier gilt, eine weitere Schwierigkeit der praktischen Beurteilung entsteht. Es hat sich nämlich bei der Schlachtung ergeben, daß sehr häufig diejenigen Schweine, die im lebenden Zustande als am

[1]) Deutscher Rindvieh- und Schweinemäster, 19. März 1928.

hochwertigsten bezeichnet wurden, eine ungünstigere Schlachtausbeute lieferten, wie Schweine, die im lebenden Zustande geringer beurteilt waren. Es ist dies ein Beweis dafür, daß man ein Schwein als Markenschwein nur dann bezeichnen kann, wenn dasselbe auch im geschlachteten Zustand als hochwertig beurteilt wurde. Eine Marke soll für den Inhalt garantieren (Markenbutter, Markenkäse Markeneier). „Die Dänen können deshalb ihren Baconseiten eine Marke aufdrücken. Wir Deutschen können das nicht, weil wir unsere Schweine am deutschen Markt nach Lebendgewicht verkaufen“ [1]).

In Wahrheit erhält also nicht das Schwein, sondern der Mäster die Marke. Darum ist man in Elmshorn dazu übergegangen, nicht ein Markenschwein, sondern ein Qualitätsschwein zu schaffen. Ein neugegründeter sog. Schweinering der Mäster, zugleich als Absatzgenossenschaft zusammengeschlossen und der Zentralstelle Hannover zugehörig, führt die Mästung der Schweine seiner Mitglieder unter der Aufsicht eines akademisch gebildeten Landwirts einheitlich nach den neuesten wissenschaftlichen Erfahrungen durch. So sind die Elmshorner Landwirte verpflichtet, nur mit Normalfutter zu füttern, das in einer Genossenschaftsmühle hergestellt wird. Für Tiere, die zur Mästung in Frage kommen, ist eine bestimmte Zuchtrichtung zugrunde gelegt. Nur Tiere, die in lebendem Zustand in jeder Beziehung den Ansprüchen des Marktes entsprechen, erhalten den Qualitätsstempel.

„Die Verwertung an den Märkten soll in der Weise vor sich gehen, daß die Qualitätsschweine sich selbst ihren Platz an den Märkten erobern. Beim Versand der Schweine werden neben den Qualitätsschweinen auch die Schweine mitversandt, die den Qualitätsstempel nicht erhalten haben. Diese Schweine sollen am Markt von der Zentralgenossenschaft herausgenommen und in besondere Buchten gelegt werden.“ Daran soll ein Schild angebracht werden: „Elmshorner Ringschweine (Qualitätsschweine)“. Ohne besondere

[1]) Nachrichten der Zentralgenossenschaft Nr. 24, 1928.

Reklame soll hier der Wert der Ware für sich sprechen, um mit der Zeit einen besseren Preis zu erzielen [1]).

Die Elmshorner Methode zur Erzielung einer Standardware stellt einen der letzten Versuche auf diesem Gebiet dar und gründet sich auf eine in großem Stil betriebene Mästung. In den mehr bäuerlichen Gegenden Hannovers, wo die betriebseigene Fütterung zugrunde liegt, ist man der Ansicht, daß nicht nur Geschmack, Geruch und Aussehen des Fleisches, sondern die Rasse des Tieres ausschlaggebend ist. Unter diesem Gesichtspunkt hat das Hoyaer Schwein Eingang gefunden, ein Landschwein, das durch stärkere Zufuhr des Blutes vom englischen Berkshireschwein verfeinert wurde.

In Nr. 11 der Nachrichten der Zentralgenossenschaft für Viehverwertung in Hannover (1927) wird dann auch von der Gründung eines Verbandes der Züchter des hannoverschen veredelten Landschweines im Regierungsbezirk Hannover nach dem Hoyaer Typ berichtet. „Zum Ziel hat sich der Verband die Züchtung eines mittelgroßen Schweines mit mittellangem Kopf, breiter Stirn, hängenden Ohren, breitem Rücken, tief herunterreichenden breiten Schinken, festem Fleisch, großer Fruchtbarkeit, stark ausgeprägter Leichtfüttrigkeit und Frühreife gesetzt“ [2]). Ebenso führt die Ammerländische Mast- und Zuchtviehverwertungsgenossenschaft (Oldenburg), deren Umsatz an Schlachtvieh sich nach den ersten 3 Geschäftsjahren auf rd. 100000 Stück belief, ihren großen Erfolg neben anderen Voraussetzungen auf eine im Durchschnitt rassisch ausgeglichene Ware zurück.

Das Standardisierungsproblem steht in engem Zusammenhang mit der Exportmöglichkeit deutschen Baconfleisches und der Ausfuhr lebender Schweine und wird daher bei der Frage der Ausfuhr zu berücksichtigen sein. Hier soll nur noch eine Erfahrung über Markenschweine erwähnt

[1]) Nachrichten der Zentralgenossenschaft Nr. 24, 1928.

[2]) Aehnliche Bestrebungen sind in Bayern zu beobachten.

werden, die in den Nachrichten der Zentralgenossenschaft Nr. 13 (1927) erörtert wird.

Angeregt durch das Beispiel der Landwirte Frings-Lutzhorn und Hell-Kurzenmoor suchte die Viehverwertungsgenossenschaft Sörup (Prov. Hannover) ebenfalls ihre besten Schweine aus und ließ sie als Markenschweine durch die Geschäftsstelle der Landwirtschaftskammer Schleswig-Holstein verkaufen. „Bei einem Vergleich des Erlöses für diese Markenschweine mit den Schweinen, die an die Märkte Mannheim und Plauen geschickt wurden, konnte festgestellt werden, daß der Erlös für die sog. Markenschweine am 21. November 1927 den Erlös an den anderen Plätzen nicht erreichte". Der Unterschied betrug für Mannheim 0,26 Pfg., für Plauen 2,1 Pfg. pro Pfund. Bei einem zweiten Versuch erzielten die nach Plauen gesandten Schweine 60 ½ Pfg., die nach Mannheim gesanden 55,2 Pfg. und die durch die Landwirtschaftskammer Schleswig-Holstein in Hamburg verkauften Schweine 58, 22 Pfg. „Also auch in diesem Falle konnten die Markenschweine nicht den höchsten Preis erringen". Wenn die Notiz deshalb zu dem resignierenden Schluß kommt, daß die Markenschweine voraussichtlich an anderen Märkten einen noch höheren Preis erzielen würden, weil die allgemeine Marktlage an anderen Plätzen in der Regel günstiger ist als in Hamburg, dann bedeutet diese Feststellung nichts anderes, als daß das Markenschwein an sich noch keine Marktpreisstabilisierung gewährleistet, vielmehr wie jedes andere Schwein auch dem Gesetz von Angebot und Nachfrage unterworfen bleibt, womit die Sicherung der Rentabilität der Zucht eines Qualitätsschweines, damit überhaupt eine Gewährleistung seiner stetigen Produktion ausgeschlossen ist.

Die Frage ist daher, wie gelingt es einer konstant bleibenden Nachfrage gegenüber, für ein konstant bleibendes Angebot zu sorgen? Die Antwort lautet: Regelung der Produktion und Ausgleich des Auftriebs an den Märkten. Wenn man die Standardware von der Erzeugung bis zur

Verwertung durch die Zentralgenossenschaft verfolgt, so wird zunächst die Produktionsregelung interessieren.

2. Die Produktionsregelung.

Bei der Schweinemast handelt es sich nicht um ein industrielles Produkt, dessen genaue Stückzahl man zur Fertigung jedem einzelnen Betriebe vorschreiben kann. Die genossenschaftliche Politik, auch hier die Kunst, das Mögliche zu erreichen, muß sich auf einen Ueberblick über die gesamte Produktion der Schweine mästenden Betriebe beschränken. Im Hinblick auf die Dauer der Mästung von etwa 6 bis 7 Monaten erscheint der Abstand der Viehzählungen von einem Jahr zu groß. Daher muß der Vorschlag einer halbjährigen Viehzählung unterstützt werden [1]). Die Zähllisten müßten Rubriken haben, in die die Bestände nach Altersklassen, die einem bestimmten Mästungsstadium entsprechen, und aufgestellt nach ihrem Verwendungszweck als D- oder L-Schweine eingetragen werden. Wertvoll wäre auch ein Vermerk über die Rasse der Tiere.

Damit ist einerseits eine ständige Kontrolle des Schweinebestandes im Reich gegeben, auf der fußend sich zoll- und handelspolitische Maßnahmen sachgemäßer und beweglicher gestalten ließen, andererseits gestattet eine derartige Statistik, leicht zu errechnen, wann und wieviel Schweine auf dem Binnenmarkt jederzeit zu erwarten sind.

Darüber hinaus ist es für die Genossenschaft von Wichtigkeit, über den Viehbestand ihrer Mitglieder laufend unterrichtet zu bleiben. Die Nachrichten der Zentralgenossenschaft Nr. 4 (1927) schreiben dazu: „Ein richtiger Geschäftsführer muß in den Ställen seiner Genossen Bescheid wissen und über die jeweilige Größe des Viehbestandes der einzelnen

[1]) Auf der am 7. Dezember 1928 gehaltenen 38. Tagung des Verbandes Hannoverscher Landwirtschaftlicher Genossenschaften e. V. forderte Dr. Esche in einem Referat „Wie gewinnt der Landwirt Einfluß auf die Preise seiner Erzeugnisse?“ sogar vierteljährliche Schweinebestandsaufnahmen.

Genossen unterrichtet sein. Er muß vor allem auch genau wissen, was die Viehhändler aus den Ställen der Genossen herausholen, ob sie die besten Tiere holen und den Schund zurücklassen usw. — Man kann nicht von jedem Geschäftsführer verlangen, daß er ein so scharfes Gedächtnis hat, daß er die Zahl aller fetten Sauen, Ferkel und Schweine im Kopf behält, deshalb ist es unbedingt nützlich, ein sog. Viehkataster anzulegen. Es muß für jeden Genossen ein besonderes Verzeichnis aufgestellt werden, in welchem vielleicht monateweise die jeweiligen Veränderungen der einzelnen Viehgattungen eingetragen werden".

Dieses Viehkataster hat also einen doppelten Zweck: es soll einmal dem Geschäftsführer genauen laufen Einblick in den Viehbestand seiner Mitglieder verschaffen. Ihm ist somit eine ungefähre Schätzung der Ablieferung seiner Kunden für die einzelnen Markttage im Voraus möglich. Diese Schätzungen werden nicht nur die Dispositionen des zentralen Verteilungsorganes erleichtern, sondern auch dem Geschäftsführer Anhaltspunkte zur Besorgung der nötigen Transportmittel für die Versandtage geben. Er behält außerdem einen Ueberblick über die einzelnen Betriebe in qualitativer Hinsicht. Soweit es sich um Genossenschaften handelt, die auf Lieferpflicht aufgebaut sind, ist das Viehkataster auch insofern von Wert, als es eine genaue Kontrolle darüber gibt, wieviel Vieh von den Genossen tatsächlich der Organisation abgeliefert wurde, und wieviel anderweitige Verwendung fand. Unter Abrechnung der zu Eigenverbrauch in den Betrieben geschlachteten Tiere kann ermittelt werden, in welchem Maße der Mangel an genossenschaftlicher Treue einen Verkauf von Vieh an den Händler zuließ.

3. Die Lieferpflicht.

Die Möglichkeit der Einführung der Lieferpflicht findet in den verschiedenartigen Absatznotwendigkeiten und den ebenso verschiedenen Produktionsverhältnissen der deutschen Landschaften verschiedene Voraussetzungen. In dem nord-

westdeutschen Ueberschußgebiet fand die Lieferpflicht am schnellsten allgemeinen Eingang. Der Beitritt eines Landwirts zur Genossenschaft ist zunächst ein freiwilliger. Da aber die Standardisierung ein genossenschaftliches Teilproblem zur Durchsetzung einer dem Landwirt günstigen Marktpolitik ist, wird die genossenschaftliche Zusammenfassung der Landwirte eine Notwendigkeit. In der Standardisierung besitzt also die Genossenschaft ein Mittel zur Sammlung der landwirtschaftlichen Produktion. Und erst wieder diese Zusammenfassung garantiert den Erfolg der genossenschaftlichen Zielsetzung.

Diese Zusammenhänge wurden vielfach von den Landwirten noch nicht erkannt. Vielmehr folgern sie aus der Freiwilligkeit ihres Beitritts eine nicht unbedingte Gebundenheit an die Genossenschaft. Besonders in Gebieten, wo keine einheitliche Schweinezucht besteht, betrachten die Landwirte die Genossenschaft lediglich als Abladeplatz ihres minderwertigen Viehes, während sie das Qualitätsvieh dem Händler überlassen. Auch die Abneigung gegen jeglichen Zwang als Folge der Jahre der Zwangsbewirtschaftung in Deutschland hält den Landwirt davon ab, sich der genossenschaftlichen Lieferpflicht zu fügen. Oft beseitigte erst das Beispiel genossenschaftlicher Leistungsfähigkeit am Markt das Vorurteil. Bei Gründung der schon genannten Ammerländischen Genossenschaft (1925) verließen bei der Gründungsversammlung zwei Drittel der anwesenden Landwirte den Saal, als der Lieferzwang in die Satzungen aufgenommen wurde. Nachdem aber der zweijährige Erfolg der Genossenschaft die Richtigkeit einer Lieferpflicht erwiesen hatte, sind alle jene protestierenden Landwirte wieder der Genossenschaft beigetreten.

Zur Durchführung einer straffen Lieferpflicht sind Zwangsmittel notwendig. Jedes Mitglied hat zum Eigenkonsum bestimmte Tiere frei, darüber hinaus ist es zur Ablieferung an die Genossenschaft verpflichtet. Eine Kontrolle, ob das Mitglied seiner Lieferpflicht nachkommt, ist dort am ein-

fachsten, wo die Einrichtung des Viehkatasters besteht. Verkauft hier ein Landwirt selbsttätig ein Schwein an den Händler oder an den städtischen Fleischer, dann hat er eine satzungsgemäß festgesetzte Strafe an die Genossenschaft zu zahlen. Dieses Sühnegeld ist in den meisten Fällen derart hoch berechnet, daß ein Mehrgewinn des Genossen durch Verkauf unter Umgehung der Genossenschaft ausgeschlossen wird. Oft ist auch für Wiederholungsfälle ein Ausschluß aus der Genossenschaft vorgesehen.

Die Lieferpflicht, die sich derart gegen die Konkurrenz des auf dem Lande aufkaufenden gewerbsmäßigen Handels richtet, ermöglicht erst einen gleichmäßigen Geschäftsbetrieb der Genossenschaft, da diese nun alles Vieh ihrer Mitglieder regelmäßig erhält. Je mehr Vieh einer Genossenschaft der Verwertung zugeführt wird, desto mehr kann nach Qualitäten verladen, d. h. für jede Viehqualität der entsprechende Markt ausgesucht werden. Solche nach Qualitäten sortierte Ware erzielt in ihrer Ausgeglichenheit höhere Preise und erhält sich ihre Kundschaft.

Die vorerwähnte Elmshorner Genossenschaft nimmt hierzu eine fast entgegengesetzte Stellung ein[1]): „Bei den bestehenden Viehverwertungsgenossenschaften hat man bisher geglaubt, die Qualitätsverbesserung in erster Linie dadurch zu erreichen, daß man den Genossen den Lieferzwang auferlegt, um dadurch in die Lage zu kommen, bei der Anlieferung aller vorhandenen Schweine die besten herauszusortieren und dadurch gewissermaßen Qualitätsladungen herzustellen. Man sagt sich aber ganz richtig in Schleswig Holstein, daß die beste Sortierung nichts nutzt, wenn die Ware als solche nicht als erstklassig anzusehen ist". Diese Erfahrung zeigt deutlich, wie sehr verschieden die Lieferpflicht für produktionsreiche und produktionsschwache Gebiete zu werten ist, oder, anders ausgedrückt, wie stark die Lieferpflicht an intensivierungsfähige Gebiete gebunden ist, während sie in anderen Gegenden der ge-

[1]) Nachrichten der Zentralgenossenschaft Nr. 24, 1928.

nossenschaftlichen Politik, nur erstklassige Ware an den Markt zu bringen, fast gefährlich werden kann.

Die Qualitätssortierung der Ware ist Vertrauensangelegenheit der Genossenschaft. Wer sich der Schätzungskommission nicht unterwerfen will, ist berechtigt, sein Vieh nach einer besonderen Kennzeichnung mit dem übrigen Genossenschaftsvieh zu selbständiger Verwertung auf den Markt zu schicken, er erhält dann mit den anderen Genossen nach Abzug der Unkosten den Erlös ausgezahlt. Die Qualitätssortierung stachelt aber auch den Ehrgeiz der einzelnen Produzenten an, nur gute Ware zum Versand zu stellen, woraus die Ausmerzung minderwertiger Ware fast selbsttätig folgt.

Endlich fordert die Qualitätssortierung Schaffung von Ausgleichskassen. Solange das Gesetz von Angebot und Nachfrage den Markt beherrscht, wird es immer wieder vorkommen, daß ein und dieselbe Qualität an verschiedenen Märkten verschiedene Preise erzielt, woraus für die Genossen, die gleiche Qualität lieferten, Benachteiligungen resp. Bevorzugungen entspringen. Der Ausgleich wird folgendermaßen gehandhabt. Die belieferten Märkte, L, M und N notierten für jede einzelne Qualität A, B und C verschieden. Nun wird für jede Qualität einzeln unter Berücksichtigung der Umsätze das Mittel errechnet und auf Grund dieses Mittels die Auszahlung an die Genossenschaftsmitglieder vorgenommen. Voraussetzung für dieses Verfahren ist natürlich eine genügend große Genossenschaft.

Auf dem Wege zur Marktregulierung bedeutet aber die Lieferpflicht des Mitglieds an seine Genossenschaft nur einen halben Schritt, wenn nicht in gleicher Weise die lokale Organisation der Zentralstelle gegenüber verpflichtet ist.

Die Nachrichten der Zentralgenossenschaft Nr. 15 (1928) schreiben dazu: „Wiederholt ist auf den gemeinschaftlichen Tagungen, die die Zentraigenossenschaft für Viehverwertung mit den ihr angeschlossenen Genossenschaften abhält, die Frage aufgeworfen worden, wie man gegen diejenigen Ge-

nossenschaften vorgehen soll, die sich dieser moralischen Lieferpflicht nicht unterwerfen wollen, sondern glauben, größere Vorteile für ihre Genossenschaft herauszuholen, wenn sie ihre eigenen Wege gehen. Es gibt hier nur dreierlei. Entweder man versucht durch fortwährende Beeinflussung die Leiter dieser Genossenschaften dahin zu bringen, daß auch sie zu der Ueberzeugung kommen, daß im Interesse der schwer notleidenden Landwirtschaft ein straffes Zusammengehen notwendig ist. . . der zweite Weg ist der, daß man alle Genossenschaften, die sich in dieser Hinsicht nicht den Zielen der Gesamtorganisation anpassen wollen, ausschließt, und endlich gibt es noch einen dritten Weg, nämlich den, daß man diejenigen Genossenschaften, die außerhalb der Gesamtorganisation stehen, dadurch zu den allgemeinen Lasten heranzieht, daß man ihnen für jedes außerhalb der Zentralgenossenschaft verwertete Tier eine geringe Abgabe auferlegt."

Die Zentralen sehen sich also gegenüber ihren lokalen Genossenschaften in derselben Lage wie diese gegenüber ihren Mitgliedern. Deren Untreue stärkt den Handel, dessen Konkurrenz aber am Markt als weniger gefährlich empfunden wird, als das Außenseitertum einer Genossenschaft. Darum schreiben die Nachrichten der Zentralgenossenschaft Nr. 7 (1927): „Zu verwerfen ist auf alle Fälle, daß Genossenschaften an einem Markt, wo die Zentralgenossenschaft ihre Vertretungen oder Geschäftsstellen hat, sich anderer Kommissionäre bedienen und dadurch ihrer eigenen Zentralorganisation in den Rücken fallen. Hiergegen muß rücksichtslos vorgegangen werden". Ueber die Gründe eines solchen Verhaltens gibt folgende Notiz Aufschluß: „Die Jagd verschiedener Genossenschaften nach billigeren Provisionen hielt einen Teil der nach Köln liefernden Genossenschaften von uns fern. Von diesen wurden Kommissionäre in Anspruch genommen, die in keinem Vertragsverhältnis zu uns standen" [1]).

Anders sind die Fälle zu beurteilen, wo einzelne Genossenschaften durch für sie gesicherte Festverkäufe ihren

[1]) Nachrichten der Zentralgenossenschaft Nr. 7, 1927.

Mitgliedern besser nützen können, als wenn sie die Tiere in Kommission an die Märkte schicken. „In solchen Fällen soll die Genossenschaft. . . auch ihre Lasten tragen“ [1]), d. h. sie soll zu einer Entschädigung an die Zentrale herangezogen werden. Auf der am 2. Mai 1928 stattfindenden Generalversammlung der Zentralgenossenschaft für Viehverwertung in Hannover wurden daher folgende Beschlüsse gefaßt: „1. Die Genossenschaften sind verpflichtet, Kommissionsschweine nur durch die Zentrale zu verwerten bei einer Strafe von 0,50 RM pro Schwein.— 2.) Für alle fest verkauften Schweine ist eine Abgabe von 0,10 RM pro Schwein ebenfalls. . . an die Zentrale abzuführen“ [2]).

4. Der Marktausgleich.

Da eine straff durchorganisierte Lieferpflicht zunächst nichts weiter bedeutet als die Konzentration des genossenschaftlichen Angebotes an den Märkten, wo Geschäftsstellen von den Zentralen eingerichtet wurden oder Kommissionäre im Auftrage der Zentralgenossenschaft arbeiten, so muß zur Erreichung eines Marktausgleiches eine Anmeldepflicht an die Zentrale die Lieferpflicht ergänzen.

Die Meldepflicht besteht einfach darin, daß der Geschäftsführer einer Genossenschaft nach Abnahme des Viehes seiner Kunden und vor Absendung der Ladung telefonisch seiner Zentralstelle die Anzahl der zu versendenden Tiere und ihren Bestimmungsort mitteilt. Auf Grund der einlaufenden Meldungen kann die Zentralgenossenschaft errechnen, welcher Markt überschickt zu werden droht, wo also ein Preissturz zu befürchten ist, während für andere Märkte ein zu geringer Auftrieb zu erwarten steht. So lag z. B. im Januar 1928 an einem Markttage die höchste Preisnotierung für Elberfeld 5 RM. unter sämtlichen anderen rheinischen Märkten. Alle diese Märkte liegen im Versorgungsgebiet der Zentralgenossenschaft Hannover, darunter

[1]) Nachrichten d. Zentralgenossenschaft Nr. 15, 1928.
[2]) Nachrichten d. Zentralgenossenschaft Nr. 18, 1928.

Köln mit 50 % und Düsseldorf mit 33 % des genossenschaftlichen Auftriebs. Bei rechtzeitiger Anmeldung wäre also die Zentrale in der Lage gewesen, die Sendungen derart zu dirigieren, daß ein Ausgleich des Auftriebs an den einzelnen Märkten und damit der Preisnotierung stattgefunden hätte. Voraussetzung ist natürlich, daß sich die zuletzt meldenden Genossenschaften den Dispositionen der Zentrale fügen, eine Frage der Disziplin, deren Vorteile den lokalen Genossenschaften einleuchten muß[1]).

Wertvolle Ergänzung würde es bedeuten und den Ueberblick über die Marktauftriebe erleichtern, wenn die Meldungen Angaben über den Versand der Konkurrenz enthielten. Diese Angaben dürften selbst im Interesse der Konkurrenz und gar nicht so schwer zu ermitteln sein, da die Verladungen meist an demselben Ort, oft sogar bei kleineren Sendungen im selben Waggon erfolgen. Eine kurze Bestätigung der telefonischen Anmeldung schließt dann jegliches Mißverständnis aus[1]).

Tatsächlich gestaltet sich die Marktregulierung folgendermaßen: „Die Schweine werden acht Tage vor der Lieferung gemeldet, die Meldung geht an den nächsten größeren Markt, dieser regelt nun: z. B. für den Bedarf sind erforderlich 4000 Schweine, gemeldet sind 4400, 400 zuviel, infolgedessen geht die Weisung an die Genossenschaft: 10 % weniger liefern. Die Genossenschaft sucht sich ein paar Landwirte heraus, die eine größere Anzahl von Schweinen gemeldet haben, und bittet sie, 3 oder 7 Tage später zu liefern. Sie können das ohne weiteres, denn sie erhalten ja auch später den gleichen Preis“[2]).

Die Meldepflicht tritt aber nicht nur für Lieferungen von Markt zu Markt in Wirksamkeit, sondern wird auch gerade für eine Marktregulierung und Marktvorbereitung auf längere Sicht von Bedeutung sein. Es werden dann von der Zentralgenossenschaft Vordrucke herausgegeben, wie sie

[1]) Nachrichten d. Zentralgenossenschaft Nr. 15, 1928.
[2]) Nachrichten d. Zentralgenossenschaft Nr. 21, 1928.

z. B. von der hannoverschen Zentrale an ihre Genossenschaften im Herbst 1928 verschickt wurden: „Ich habe voraussichtlich in den nächsten 3 Monaten zur Ablieferung zu bringen: Schweine Stückzahl . . . Gewicht . . ., Kälber Stückzahl . . ., Großvieh Stückzahl . . .“ [1]. Durch diese Maßnahme sollte einem bevorstehenden Ueberangebot am Markt begegnet werden. Wo die Einhaltung der Lieferpflicht sich mit einer zuverlässigen Voranmeldung verbindet, wird durch die genossenschaftliche Beteiligung am Schlachtviehauftrieb eine Stabilisierung und Nivellierung der Preise möglich werden. Für Zeiten allgemeinen Ueberangebotes ist die Beschickuug des Auslandsmarktes vorgesehen.

Die Ausfuhr eines Artikels hat zur Grundlage seine Ueberproduktion in einem Lande. Die Zahl der nach Deutschland eingeführten Schweine belief sich neben erheblichen Mengen Schweinefrischfleisch im Jahre 1927 auf 96 000 Stück [2]). Dagegen gelang es der deutschen Landwirtschaft mit staatlicher Beihilfe in den ersten sechs Monaten 1928, 42 000 Schweine auszuführen. Im folgenden Halbjahr ging die Ausfuhr dauernd zurück. Daraus dürfte einmal zu folgern sein, daß Deutschland vorläufig nicht als Ausfuhrland für Schweine in Betracht kommt, und zum andern, daß die Ausfuhrmöglichkeit nicht allein von der Ueberproduktion abhängt.

Die Ausfuhr verlangt eine Absatzmöglichkeit. Da es sich in diesem Falle stets um produktionsferne, zuschußbedürftige Märkte handeln wird, kommt als Mittel ihrer Eroberung die Standardware in Frage. Ohne Zweifel ist die deutsche Produktion qualitativ mit Ausfuhrländern wie Dänemark oder Holland konkurrenzfähig. Aber die Billigkeit dieser Länder, die bereits bei der Untersuchung des heimischen Marktes erwähnt wurde, gibt auf dem ausländischen Markt den Ausschlag.

Insoweit genossenschaftliche Organisationen als Träger

[1]) Nachrichten d. Zentralgenossenschaft Nr. 21, 1928.

[2]) Nachrichten d. Zentralgenossenschaft Nr. 16, 1928.

der Standardware in Frage kommen, ist die deutsche Viehverwertung nach ihrer ganzen Organisation nicht auf Ausfuhr eingestellt. Die erheblichen Schwierigkeiten, die die im Jahr 1928 in größerem Umfange einsetzende deutsche Ausfuhr verursachte, waren nur mit staatlicher Hilfe zu überwinden. Es mußten an den Grenzübergängen Abnahmestellen geschaffen werden, so z. B. in Homburg/Saar für das Saargebiet, in Kehl und Neuenburg/Rhein für Frankreich, in Lörrach/Baden für Italien und in Lindau für die Grenzstädte in Oesterreich. „Als Zentralpunkt für die Ausfuhr wurde der Mannheimer Viehhof gewählt, da Mannheim frachttechnisch günstig zu allen vorgenannten Plätzen liegt. Hier war es auch möglich, eine strenge Sortierung der für die einzelnen Auslandsplätze notwendigen Qualitäten vorzunehmen. Um Seuchenschweine an der Grenze schnell abschlachten zu können, mußten Vereinbarungen mit den Schlachthofdirektionen in Mannheim, Karlsruhe und Lörrach abgeschlossen werden“ [1]).

Bedeutet aber nicht gerade die Ausfuhr von Schweinen die Schwächung des binnenländischen genossenschaftlichen Angebotes? Jedes Schwein, das die Zentrale im Ausland verkauft, stärkt das zahlenmäßige Angebot des Auslandes auf dem deutschen Markt, und zwar gerade an jenen Plätzen, die für die Preisbildung und damit rückwirkend auf die landwirtschaftliche Produktion ausschlaggebend sind.

Die deutsche Ausfuhr kommt nur als Regulierung eines konjunkturellen Ueberangebotes, das nicht immer Folge einer Ueberproduktion zu sein braucht, sondern auch durch Verschiebungen in der Nachfrage ausgelöst sein kann, in Betracht. Ihre Periodizität steht in Abhängigkeit von den Preisverschiebungen sowohl des Ausland- wie auch des Binnenmarktes, indem sich eine Ausfuhr nur rentiert, wenn der Auslandsmarktpreis über dem Preis des heimischen Marktes liegt. Die großen agraren Umwälzungen in Uebersee und

[1]) Nachrichten d. Zentralgenossenschaft Nr. 23, 1928.

im Osten Europas lassen aber ein stetes Sinken des Weltmarktpreises erwarten, womit die Aussichten auf ständige deutsche Ausfuhr immer geringer werden.

Die deutsche Ausfuhr wird daher nur eine zeitweilige bleiben, und es wird deshalb auch zu erwarten sein, daß sie immer schwerer Absatzgebiete findet, da sich das Ausland von der Ungewißheit der deutschen Einfuhr freizumachen und Geschäftsverbindungen mit ständigen Lieferanten abzuschließen bemüht sein wird. Auch ist es zu bezweifeln, ob stets, wenn Deutschland in eine Ausfuhrperiode eintritt, alle Voraussetzungen, die einen Export möglich machen, auf dem ausländischen Markt gegeben sein werden. So war denn auch die Ausfuhr des Jahres 1928 nur mit Hife des Notprogrammes durchführbar.

Nach diesem werden Einfuhrscheine gewährt bei der Ausfuhr von lebenden Schweinen (16 RM pro Dzt), bei der Ausfuhr von Schweinefleisch frisch, gefroren und einfach zubereitet (21 RM pro Dzt) und von Schweineschinken in luftdicht verschlossenen Behältnissen (27 RM pro Dzt). Mit den Einfuhrscheinen können Zollgefälle für bestimmte Futtermittel bezahlt werden.

Nach Inkrafttreten der Verfügung ab 15. April 1928 erfolgte in dem ersten halben Monat eine Ausfuhr von 2591 Dzt. lebendenden Schweinen, 500 Dzt. lebenden Spanferkel (unter 10 kg), 5 Dzt. Schweineschinken gepökelt, geräuchert, 71 Dzt. Schweineschinken in Dosen. Die dafür erteilten Einfuhrscheine repräsentierten einen Wert von 67478 RM[1]), und die Denkschrift zum Notprogramm stellt für den Monat Mai 1928 gegenüber dem Monat Mai 1927 mit 663 ausgeführten Schweinen eine Ausfuhr von 21585 Schweinen fest.

Die Niederdeutsche Zeitung schreibt aber dann von einem Rückgang des deutschen Schweineexportes, und zwar wurden im Juni, Juli und August weniger Schweine ausgeführt als im Mai. Der Gesamtexport betrug vom 15. April

[1]) Nachrichten d. Zentralgenossenschaft Nr. 19, 1928.

bis zum 31. August nur rd. 42000 Schweine[1]). Die Gründe des Exportrückganges waren das Anziehen der Preise auf dem Inlandsmarkt, resp. das Zurückbleiben der Preise auf dem Auslandsmarkt neben einer verschärften ausländischen Konkurrenz. Zum Beispiel wurden auf dem Wiener Markt Woche für Woche 10—12000 Schweine aus Polen untergebracht[2]). Hier zeigte sich, daß die Ausfuhrprämie von 16 RM pro Dzt. nicht genügte, die Preisdifferenz gegen die ausländische Produktion zu decken. Zum Beweis für die Billigkeit der ausländischen Erzeugung gegenüber der heimischen sei das schon oben angezogene Beispiel weiter ausgeführt[3]). In den 40 bis 50 Pfg. des holländischen Bauern ist sein Gewinn miteinbegriffen. Setzt man trotzdem seine Produktionskosten pro Zentner auf 40 RM. an, dann stehen ihm nach einer Erzeugungskostenberechnung in den Nachrichten der Zentralgenossenschaft Nr. 6 (1927) die Ausgaben des deutschen Landwirts pro Ztr. mit rd. 74 RM gegenüber. Wird nun dieses für 74 RM erzeugte Schwein von einem Zentner ausgeführt, so erhält der Bauer auf Grund des Einfuhrscheinsystems zwar 8 RM vergütet, es kostet aber die Produktion des Schweines für den Auslandsmarkt immer noch 26 RM mehr als die Produktion des holländischen Schweines.

Unter Berücksichtigung dieser Tatsache wurden daher vom Reich im Notprogramm eine Million Reichsmark zur Verfügung gestellt, um dennoch eine Ausfuhr zu ermöglichen. Die Bayrische Viehverwertungsgenossenschaft München und die Zentralviehverwertungsgenossenschaft Hannover erhielten aus diesem Einmillionfonds Zuschüsse, als die Ausfuhr allein auf Grund des Einfuhrscheinsystems sich nicht mehr rentierte Die Sendungen gingen zum größten Teil nach dem Saargebiet, teilweise auch nach Elsaß Lothringen und Italien und in größerem Umfange auch nach Wien. „Die für die

[1]) Niederdeutsche Zeitung, 19. Okt. 1928.
[2]) Deutsche Tageszeitung, 30. März 1928.
[3]) s. S. 40 dieser Arbeit.

Ausfuhr bestimmten Schweine werden in erster Linie aus den großen Schlachtviehmärkten Berlin, Hamburg, München, Mannheim, Frankfurt a/M und Köln genommen, weil diese Märkte für die Preisgestaltung der Schweine in Deutschland in erster Linie maßgebend sind. Die Entnahme von Schweinen aus diesen Märkten erfolgt nicht regelmäßig, sondern setzt nur in dem Augenblick ein, wenn vor Beginn des Marktes ersichtlich ist, daß der betreffende Markt überfüllt und eine zu niedrige Notierung zu erwarten ist“ [1]). Ueber die Wirkungen dieser Maßnahme unterrichtet die Zentralgenossenschaft an anderer Stelle des Artikels. „Die Herausnahme von 500—600 Schweinen aus dem Berliner Markt beispielsweise hat zur Folge gehabt, daß die Notierung um 1—2 Pfg. erhöht wurde“. Ebenso konnte an anderen Marktplätzen wie in Hamburg, Frankfurt a/M usw. durch Herausnahme von einigen hundert Schweinen eine Festigung der Notierung bewirkt werden. Mit der Ausfuhr von Schweinen kann auch Bestrebungen entgegengetreten werden, die dahin zielen, die Notierung eines Marktes künstlich niedrig zu halten. Nach dem Abkommen, welches die Zentralgenossenschaft für Viehverwertung (Hannover) mit dem Reichsernährungsministerium getroffen hat, kann sie auch aus anderen Märkten als den oben genannten, wenn es die Preislage fordert, Schweine ergänzend zur Ausfuhr herausnehmen. „Die Tendenz solcher Ankäufe auf den Märkten geht dahin, das Preisniveau etwa auf die Höhe von 70—72 Pfg. zu bringen. Auch an Stellen, an denen das Marktgeschäft an und für sich flott geht und vielleicht zu Anfang höhere Notierungen als 70 Pfg. erzielt werden, können bei Abflauen des Marktes aus den Ueberständen Schweine herausgenommen werden, um auch für diese Schweine einen annehmbaren Preis zu erzielen. — Endlich verfolgt die Zentralgenossenschaft mit der Herausnahme von Schweinen aus den einzelnen Märkten noch das Ziel, die Preisspannung

[1]) Nachrichten der Zentralgenossenschaft Nr. 20, 1928.

zwischen den verschiedenen Märkten nach Möglichkeit auszugleichen"[1]).

Ueber die Folgen der Herausnahme von Schweinen aus den Märkten berichtet die Industrie- und Handelskammer Hannover[2]): „Im April notierten die Märkte etwa 52—60 Pfg. pro Pfund je nach Qualität für lebende Schweine. Infolge der Bemühungen der Reichsregierung schnellten die Preise innerhalb 14 Tagen um etwa 20% in die Höhe". So darf wohl die Ausfuhr lebender Schweine als ein wichtiges Mittel genossenschaftlicher Marktpolitik betrachtet werden, obwohl abzuschätzen bleibt, ob der Verlust, den sie verhütet, in tragbarem Verhältnis steht zu der Aufwendung staatlicher Mittel, die sie erst ermöglichen.

Eng verknüpft mit der Frage der Ausfuhr von lebendem Vieh ist die Ausfuhr von Schweinen in geschlachtetem Zustand. Die allgemeine Antwort erfolgt unter denselben Gesichtspunkten wie bei Behandlung der Schweineausfuhrfrage. Bei der Ausfuhr von Baconfleisch aber kommt hinzu, daß es sich eigentlich nur um einen Markt handelt, um den sich die Konkurrenz streitet. Bacon sind nichts weiter als von Kopf, Beinen bis zu den Kniestücken, Rückgrat, Schulter- und Schlußknochen befreite Schweinehälften im gepökelten oder auch geräucherten Zustand, eine Verarbeitung, wie sie der englische Konsum verlangt.

Die Versorgung des englichen Marktes aber hat Dänemark übernommen, als 1887 Deutschland aus seuchenpolizeilichen Gründen seine Grenzen gegen dänische Einfuhr sperrte. Und zwar ist es das System der Anteilsschlächtereien, das einen Export ermöglicht. Jeder Anteilschein besitzende Landwirt produziert für die Anteilsschlächterei, die nur die besten angelieferten Tiere ausschlachtet und davon wieder die besten Stücke versendet. Die weniger guten Stücke und Tiere kommen auf den inländischen Markt, wo z. B. in

[1]) Nachrichten der Zentralgenossenschaft Nr. 20, 1928.

[2]) Industrie- und Handel im Gebiet des Industrie- und Handelskammerverbandes Niedersachsen Kassel im 2. Vierteljahr 1928, S. 14.

Kopenhagen das genossenschaftliche Angebot an Schweinen immer noch 80% ausmacht. Hier zeigt sich das vom deutschen Genossenschaftswesen nach Aufbau und Zielrichtung grundverschiedene dänische Anteilschlächtereiwesen [1]). Aus der Fülle der an sich schon hochstehenden Produktion werden nur die besten, für einen Export zweckmäßigen Tiere ausgesucht, wogegen Deutschland seine besten Tiere selbst braucht, um auf dem Binnenmarkt der ausländischen Konkurrenz begegnen zu können.

Ebenso hat sich Polen, nachdem sich die deutsch-polnischen Handelsvertragsverhandlungen nicht nach seinen Wünschen gestalteten, auf die Belieferung des englischen Marktes mit Baconfleisch eingestellt. In Posen ist im Juli 1928 ein Exportverband der polnischen Baconfabrikation begründet worden, dem sieben Baconfabriken mit etwa 80% der polnischen Ausfuhr nach England angehören [2]).

Gewiß ist der industrielle Inselstaat England auf eine große Einfuhr erstklassiger Fleischware angewiesen. Doch wird Deutschland gegen die Agrarstaaten Dänemark und Polen nicht konkurrieren können, und zwar spielt hier neben der Frage der Billigkeit in der Erzeugung die Qualität eine Rolle insofern, als, solange die Grundlage der deutschen Schweineproduktion die bäuerlichen Betriebe und damit die Kartoffel bleiben wird, das Fleisch nicht den Ansprüchen an Baconfleisch entspricht. Die Einstellung auf Baconexport würde also eine Umstellung in den Fütterungsmethoden verlangen, und zwar auf Fütterung mit Gerste, Mais und Fischmehl, wie sie in den gewerblichen Mästereien üblich ist. Da aber die Produktionsfähigkeit dieser Betriebe von den Preisen der eingeführten Futtermittel abhängig ist, und da auch ihre Rentabilitätsgrenze über der der dänischen oder polnischen Konkurrenz liegt, wird sich auf ihnen kaum

[1]) Howald, Die Organisation der Schlachtviehverwertung, S. 89. („Die dänische Sprache und das dänische Recht kennen den Ausdruck „Genossenschaft" nicht").

[2]) Nachrichten d. Zentralgenossenschaft Nr. 10, 1927.

eine aussichtsreiche Baconindustrie aufbauen lassen. „Der Mißerfolg, den die deutsche Baconausfuhr erlitten hat, ist nicht allein in der minderen Qualität der Ware begründet, sondern beruht vor allem auf der Preisunterbietung unserer Nachbarländer“ [1]).

Auch ältere Versuche in dieser Richtung scheiterten. Eine 1927 gegründete Firma „Deutsche Baconexportschlächterei“ in Neustadt-Glewe zeigte sich nicht als lebensfähig [2]). Die Bölts A. G. in Oldenburg wagte zwei Versuche der Baconausfuhr nach England. Der erste im Jahre 1927 endete mit einem vollkommenen Mißerfolg [2]). Nach Kauf der Werke durch die Großeinkaufsgesellschaft Deutscher Konsumvereine in Hamburg (G. E. G.) sollte der Versuch unter Ausnutzung des Notprogramms wiederholt werden in der Hoffnung, „auf dem Wege der Ein- und Ausfuhrscheine auf dem englischen Markte konkurrenzfähig“ zu werden [3]). Dennoch kam das Geschäft nicht in Fluß.

Die Ursachen der gescheiterten Versuche eines deutschen Baconexportes nach England sind darin zu sehen, daß Deutschland gegenüber der Konkurrenz zu teuer arbeitet und im allgemeinen die Qualität des Fleisches dem Geschmack des englischen Publikums nicht entspricht. Aber auch für Ware aus Dänemark, Polen und Deutschland nimmt die Aufnahmefähigkeit des englischen Marktes gleichermaßen ab. Denn die englischen Kolonialländer haben selbstverständlich den Wunsch, ihr Mutterland sich als Absatzmarkt zu sichern. Diese Wünsche bleiben nicht ungehört, da Englands Streben nach einer wirtschaftlichen Autarkie dazu führt, in erster Linie seine Versorgung aus den Einfuhren seines Empires zu decken [4]).

Die Mißerfolge des Exportes legten den Gedanken nahe, wenigstens auf dem deutschen Markt die Einführung

---

[1]) Nachrichten d. Zentralgenossenschaft Nr. 12, 1927.
[2]) „ „ „ Nr. 13, 1927.
[3]) „ „ „ Nr. 14, 1928.
[4]) „ „ „ Nr. 12, 1927.

des Baconfleisches zu versuchen. Die Propaganda der „Bacon Compagnie A. G." in Berlin für diesen Gedanken wurde daher sehr begrüßt[1]). Doch führten die Bestrebungen der Gesellschaft zu keinem Erfolg.

So liegt der Schluß nahe, daß alle Bemühungen, eine Baconindustrie in Deutschland zu entwickeln, von vornherein zum Scheitern verurteilt sind. Der Gedanke des Notprogramms, auf diesem Wege eine Entlastung des Binnenmarktes zu erreichen, scheint also auf falschen Voraussetzungen aufgebaut zu sein. Auch der Gedanke, den deutschen Konsum auf Baconverzehr zu lenken, erscheint vom marktpolitischen Standpunkt insofern als Trugschluß, als das dem Markt entzogene lebende Vieh in geschlachtetem Zustand wieder auf dem Markt auftauchen würde. In dieser Hinsicht mußten 1928 die Fleischfabriken bittere Erfahrungen machen. Auch sie zieht zur Entlastung des Binnenmarktes von Schlachtvieh das Notprogramm in Betracht. Hier sei kurz ihre Mitwirkung an der Stabilisierung der Preise über ihre schon behandelte Bedeutung für den Baconexport hinaus kurz betrachtet.

Die Niederdeutsche Zeitung schreibt dazu am 28. November 1928: „Die von uns in den letzten Jahren stark geförderte Ausfuhr von Fleischwaren hat jedenfalls nicht die Ergebnisse gehabt, die wir uns davon versprochen hatten. Wir haben an frischem Schweinefleisch noch 1927, d. h. in den ersten neun Monaten, 12 104 Dzt. für 2,3 Millionen RM. ausführen können, während wir jetzt auf 4 394 Dzt. für 0,7 Millionen RM gekommen sind. Die Ausfuhr von Speck, die im Vorjahre noch 2 170 Dzt. betragen hat, ist jetzt auf 767 Dzt. für 100000 RM zurückgegangen. Dagegen konnten wir in der Ausfuhr von Fleischwürsten kleine Vorteile erzielen und haben es hier von 2 700 Dzt im Jahre 1927 auf 3 250 Dzt in diesem Jahre gebracht. Der Erlös steht mit

[1]) Nachrichten der Zentralgenossenschaft Nr. 12, 1927, sowie Deutscher Rindvieh- und Schweinemäster Nr. 10 (1927).

etwa 1,2 Milionen RM zu Buche gegenüber 960 000 RM im Vorjahre.“ Dieser Mißerfolg macht die Eingabe des Reichsverbandes der Fleischwarenindustrie beim Reichsernährungsministerium um Ausdehnung des Einfuhrscheinsystems auf alle exportfähigen Fleischwaren verständlich. Danach sollen Einfuhrscheine für alle Fleischwaren der Tarifpositionen 114 und 219 b, für Fleischwürste und Konserven in luftdicht verschlossenen Behältnissen ausgestellt werden. Die Berechnung der Exportprämie soll auch für gemischte Waren auf Grundlage eines Einheitssatzes erfolgen[1]).

Diese Eingabe, wonach trotz offensichtlicher ungünstiger ausländischer Konjunktur unter allen Umständen ausgeführt werden sollte, geht darauf zurück, daß der Binnenmarkt für eine vermehrte Produktion der Fleischwarenindustrie — die als Entlastung der Schlachtviehmärkte gedacht war und gewiß zu ihrem Teil an der Steigerung der Schweinepreise beitrug — nicht mehr aufnahmefähig ist. Die Industrie- und Handelskammer Hannover berichtet dazu:[2]) „Leider sind die auf dieser Mehrproduktion entstandenen Fertigfabrikate nur zu gedrückten Preisen und unter erschwerten Bedingungen dem Konsum zuzuführen, eine Erscheinung, die vorauszusehen war, und auf die auch seitens der Fleichwarenindustrie immer wieder hingewiesen worden ist. Die Aktion wird im Gegensatz zu vielen in der Presse geäußerten Meinungen trotz der verhältnismäßig günstigen Kredite der Fleischwarenindustrie bzw. denjenigen Firmen, die daran beteiligt sind, sehr wahrscheinlich einen nicht unbeträchtlichen Verlust bringen. Bei der Industrie, die an diesen Krediten beteiligt war, war die zeitweilige Einstellung weiterer Arbeitskräfte erforderlich. Die Produktion ließ sich im Mai zu gedrückten Preisen absetzen. Es erscheint jedoch zweifelhaft, ob dies auch in den nächsten Monaten der Fall sein wird, da der Konsum nicht künstlich beeinflußt werden kann.“

[1]) Niederdeutsche Zeitung, 7. Dez. 1928.

[2]) Industrie und Handel im Gebiet des Industrie- und Handelskammerverbandes Niedersachsen — Kassel im 2. Vierteljahr 1928, S. 14.

Die Nachrichten der Zentralgenossenschaft Nr. 24 (1928) runden den Gedankengang ab durch Rückschluß auf die Preisbildung für Schlachtvieh: „Da das von den Fleischwarenfabriken über den normalen Verbrauch herausgenommene Schweinekontingent zu Dauerware verarbeitet werden muß, die früher oder später dem Inlandsmarkt wieder zugeführt werden muß, so kann dieser Maßnahme eine wesentliche Bedeutung für die Entlastung des Vieh- und Fleischmarktes und eine Beeinflussung der Viehpreise nicht zugeschrieben werden. Es läßt sich aber darüber streiten, ob es zweckmäßig ist, neue Fleischwarenfabriken mit Staatsmitteln zu bauen, zumal ja viele bestehende Fabriken überhaupt nicht lebensfähig sind."

Mit diesem letzten Satz wendet sich das Nachrichtenblatt gegen die Errichtung der Fleischfabriken in Königsberg (Ostpreußen) und Schleswig aus Mitteln des Notprogramms, deren Inbetriebnahme zu einer möglichst ungünstigen Zeit, nämlich zum Sommer 1929, vorgesehen ist. Da es sich um private Unternehmen handelt, ist die Gefahr nicht von der Hand zu weisen, daß beide Fabriken, ihre günstige Lage nahe billigen Produktionsländer nutzend, vor allem polnisches resp. dänisches Vieh verarbeiten werden. Diese Gefahr ist umso dringender, je schwerer es sein wird, zu Zeiten deutschen Ueberangebotes an Schweinen veredelte Fleischware zu rentablen Preisen auf dem Binnenmarkt abzusetzen und zu Zeiten schwachen deutschen Angebotes deutsches Schlachtvieh rentabel einzukaufen. Damit wären aber gerade mit öffentlichen Hilfsmitteln Institutionen geschaffen worden, die für die Landwirtschaft gefährlich werden können.

Die Frage der Ausfuhr deutscher Fleischfabrikate ist wie der Export von lebenden Schweinen oder Baconfleisch eine Frage der Konjunktur auf dem Weltmarkt.

Zusammenfassend darf wiederholt werden, daß die Ausfuhr von lebendem Vieh nur unter bestimmten Voraussetzungen von marktpoltischer Bedeutung, der Baconexport

aber ohne jede Aussicht zu sein scheint. Die Fleischfabriken dürften vor allem durch die Möglichkeit direkter Geschäftsverbindungen genossenschaftliches Interesse finden.

5. Die direkten Geschäftsverbindungen.

Unter direkten Geschäftsverbindungen sind Bestrebungen zu verstehen, die zu Geschäftsabschlüssen zwischen Genossenschaften und Großabnehmern führen sollen. Von den Lieferungsverträgen zwischen Zentralgenossenschaften und Kommunen resp. der Heeresverwaltung wurde bereits gesprochen. Ältere Versuche dieser Art fallen in das Jahr 1912, wo infolge der Fleischnot Stadtverwaltungen zu Abschlüssen mit Landwirtschaftskammern schritten [1]). Ein Beschluß auf der Weltwirtschaftskonferenz in Genf (1927) stellt die Vorteile des unmittelbaren Geschäftsverkehrs zusammen. Er „schaltet überflüssige Zwischenglieder aus und führt, wenn er die erforderliche Ausbildung hat, zu einer Preisbildung, die für beide Teile vorteilhaft ist. Dem sachlichen Vorteile gesellt sich ein moralischer Gewinn zu, indem sich Erzeuger und Verbraucher bei unmittelbarem Geschäftsverkehr kennen und auf die besonderen Einzelheiten und Bedürfnisse des anderen Teiles Rücksicht nehmen lernen" [2]). Allerdings wird als Voraussetzung gedeihlichen Zusammenarbeitens verlangt „die klare Erkenntnis, daß ein auf Gegenseitigkeit begründetes Zusammenarbeiten möglich ist, und Vertrauen zueinander bei Tätigung von Geschäften".

Diese Voraussetzungen sind aber in Deutschland nicht immer gegeben. So ist z. B. der Grund dafür, daß Industriefirmen ihren Bedarf bisher im Ausland decken, darin zu sehen, daß das deutsche Genossenschaftswesen einfach nicht in der Lage war und oft noch ist, den Anforderungen solcher Werke in qualitativer Hinsicht zu entsprechen [3]). So hat die Firma Krupp mit Holland Lieferungsverträge ab-

[1]) Mücke, Gründung und Entwicklung der genossenschaftlichen Viehverwertung, S. 55.
[2]) Jahrbuch des Generalverbandes für 1927, S. 27.
[3]) Hannoversches Tageblatt, 21. Dez. 1928.

geschlossen, ohne vorher mit deutschen genossenschaftlichen Verbänden Fühlung zu nehmen. Erst ein Angebot der Zentralgenossenschaft Hannover lenkte die Aufmerksamkeit der Firma Krupp auf die deutschen Viehverwertungsgenossenschaften als Bezugsmöglichkeit. Sie trat mit der hannoverschen Zentrale in Verhandlungen ein, die noch zu keinem Abschluß führten [1]). Andererseits berichtet die Zentralstelle der pommerschen Viehverwertungsgenossenschaften, daß sie mit einem Berliner Industriewerk eine Geschäftsverbindung anknüpfen konnte, durch welche eine unmittelbare Belieferung hergestellt ist [2]). Auch sind einige größere Genossenschaften, die in der Lage waren, die Ware nach Qualität und Gewicht zu sortieren, und die sich zu regelmäßiger Ablieferung verpflichten konnten, in direkte Geschäftsverbindungen mit Fabriken, aber auch mit Konsumvereinen getreten. Hier ist aber für die Erlangung eines günstigen Preises Voraussetzung, daß diese Genossenschaften die Gesamtorganisation hinter sich haben [3]). So z. B. hat der Karstadt-Konzern [4]) mit der Viehverwertungsgenossenschaft Diesdorf im Kreise Isernhagen (Hannover) einen langfristigen Vertrag für die Lieferung von Schweinen im Mindestgewicht von 180 Pfd. abgeschlossen. Als Richtpreis dient die Magdeburger Notierung. Endlich besteht auch die Möglichkeit, daß die Marktvertretungen der Genossenschaften in direkte Geschäftsverbindungen mit Großabnehmern treten, wenn es sich darum handelt, einen bestimmten Posten Schweine, nach Qualität und Gewicht sortiert, regelmäßig aus dem Markt zu nehmen. So hat z. B. die genossen-

[1]) Nachrichten der Zentralgenossenschaft Nr. 24, 1928.
[2]) „ „ „ Nr. 16, 1927.
[3]) „ „ „ Nr. 13, 1927.
[4]) Der Karstadtkonzern hat die Fleischkonservenfabrik Struck, Braunschweig, auf lange Jahre gepachtet, um den Betrieb für den Warenhausbedarf umzustellen. Nach den Nachrichten der Zentralgenossenschaft Nr. 14 (1928) hat das Unternehmen einen wöchentlichen Verbrauch von 1000—2000 Schweinen, und mehreren hundert Stück Großvieh, Kälbern usw.

schaftliche Marktvertretung in Hannover mit dem hannoverschen Konsumverein einen derartigen Vertrag abgeschlossen[1]).

Nur Gleichmäßigkeit der Lieferung und Qualität werden die Fleischfabriken und Konsumvereine veranlassen, ihre frühere Geschäftspraxis des Aufsuchens des schwächsten Anbieters langsam durch direkte Geschäftsverbindung zu ersetzen. Heute ist noch der natürliche Interessengegensatz vorherrschend, indem der Käufer so billig wie möglich kaufen, der Verkäufer so teuer wie möglich absetzen will. Dabei sind sich die Kontrahenten vorerst sehr ungleich. Dies gilt nicht nur vom einzelnen Viehproduzenten, sondern auch von den beiderseitigen genossenschaftlichen Organisationen: die Konsumvereinsbewegung in sich fest gefügt, kapitalkräftig, geschäftserfahren — die Viehverwertungsgenossenschaften im Aufbau zu einer Zeit größter Kapitalnot ihrer Mitglieder, mangelnde Geschäftserfahrung durch Vorsicht ersetzend, ohne den Rückhalt an bis ins letzte geschulten Genossen. Wegen dieser Ueberlegenheit der Abnehmer sehen sich die Zentralgenossenschaften veranlaßt, darauf zu dringen, daß alle direkten Geschäftsabschlüsse der ihnen angeschlossenen Organisationen durch Vermittlung der Zentrale getätigt werden, damit sie unter einheitlichen Gesichtspunkten erfolgen, und damit sich auch für schwächere Genossenschaften Verträge durchsetzen lassen, die als Preis zum mindesten die jeweilige öffentliche Marktnotierung zugrunde legen, wenn nicht bei Lieferungsverträgen auf lange Sicht sonstige Klauseln erreichbar sind, die der Produktion unabhängig von der schwankenden Konjunktur eine gewisse Rentabilitätssicherheit geben. Dem Ziel der Viehverwertungsgenossenschaftszentralen kommt eine Ausbreitung der genossenschaftlichen Viehverwertung und der Konsumvereinsbewegung zugute, sodaß auch von den Zentralen der Konsumvereine immer mehr auf direkte Geschäftsabschlüsse hingewirkt werden wird.

[1]) Nachrichten der Zentralgenossenschaft Nr. 13, 1927.

Schluß.

Bestrebungen der genossenschaftlichen Schlachtviehverwertung, ihre Tätigkeit auf das Zuchtviehgeschäft auszudehnen.

Die Betrachtungen zusammenfassend, darf etwa gesagt werden: Viehverwertungsgenossenschaften sind solche landwirtschaftliche Selbsthilfeorganisationen, die zum Zwecke des Schlachtviehabsatzes auf die Preisbildung am Markt Einfluß zu gewinnen suchen.

Ihre Entwicklungsaussichten liegen in den Produktionsverhältnissen bedingt. Eine erfolgreiche Marktpolitik ist sowohl von der Produktion als auch von einem geschlossenen Angebot am Markt abhängig. Dies führte zu zentralen Zusammenschlüssen nach dem Gesichtspunkt einheitlicher Wirtschaftsgebiete. Nach ihren Richtinien übernehmen die Einzelgenossenschaften die Regelung der Produktion und die Beschickung der Märkte.

Die Erfahrungen der Marktpolitik lassen aber immer stärker die Notwendigkeit erkennen, sich über den Absatz von Schlachtvieh hinaus auch mit den Fragen des Zucht- und Nutzviehhandels zu beschäftigen. Das Nutzviehgeschäft bezieht sich auf den Handel mit Milchkühen oder Zugrindern. Das Geschäft mit Zuchtschweinen soll nicht die Zuchtgenossenschaften überflüssig machen, deren Hauptaufgaben die rassische Züchtung selbst ist, sondern soll als Grundlage der Standardisierung den genossenschaftlichen Austausch von rassisch geeignetem Vieh in Gebiete vermitteln, die züchterich zurückgeblieben sind. Die Schwierigkeiten in diesem Geschäftszweig haben schon manchen Versuch scheitern lassen. Neben Bemühungen, einen direkten Verkehr zwischen den Produktionsgebieten von Genossenschaft zu Genossenschaft zustande zu bringen, gehen die Bestrebungen der Zentralgenossenschaft für Viehverwertung in Hannover dahin, auf die öffentlichen Zuchtviehmärkte Einfluß zu gewinnen. Von ihr wurde daher 1922 in Langenhagen bei Hannover eine Markthalle errichtet, die mehr als 500 Stück Großvieh faßt. Die Auftriebszahlen betragen an den Markt-

tagen 140 bis 150 Stück. Die Nähe des größten Schweinemarktes der Provinz in Lehrte mit einem Auftrieb in den beiden Geschäftsjahren 1927/28 von zusammen 186 903 Tieren hemmt sehr die Entwicklung des genossenschaftlichen Unternehmens. Von der Fertigstellung der Bahn Hannover-Celle wird ein Aufschwung für Langenhagen erhofft [1]).

Eine Einbeziehung des Zuchtviehgeschäftes in die genossenschaftliche Schlachtviehverwertung erweitert die Möglichkeit einer durchgreifenden Intensivierung der genossenschaftlichen Schweinezucht und schafft die Grundlagen einer Absatzerweiterung.

[1]) Hannoversches Tageblatt, 15. Dezember 1928.

Literaturverzeichnis.

Alms, Hermann: Der rheinisch-westfälische Viehhandel. Diss. Heidelberg 1911.

Brenning: Gegenwärtiger Stand und zukünftige Aufgaben genossenschaftlicher Viehverwertung. Berlin 1921.

Ellerlage, Max: Die genossenschaftliche Viehverwertung in Deutschland. Diss. Rostock 1923.

Esche: Genossenschaft und Handel. Diss. Berlin 1927.

Esslen, Josef: Die Fleischversorgung des Deutschen Reiches. Stuttgart 1912.

Fauquet: Hauptsächlichste Arten der genossenschaftlichen Beziehungen zwischen Erzeugern und Verbrauchern landwirtschaftlicher Produkte. Genf 1927.

Graminger: Fragen der deutschen Fleischversorgung. München 1925.

Grebenstein, Andreas: Das ländliche Genossenschaftswesen in der Provinz Hannover. Diss. Gießen 1927.

Haas, Karl: Die genossenschaftliche Viehverwertung in Deutschland. Prag 1924.

Haas, Karl: Die genossenschaftliche Viehverwertung in Dänemark. Prag 1926.

Holtmeier-Schomburg: Die geschichtliche Entwicklung und heutige Gestaltung des Vieh- und Fleischhandels sowie die Bestrebungen der genossenschaftlichen Viehverwertung. Königsberg 1908.

Horst, Hans: Die genossenschaftliche Viehverwertung in Deutschland. Diss. Bonn 1915.

Howald, Oskar: Tagesfragen aus dem Gebiet der Schlachtviehverwertung. Bern 1928.

Howald, Oskar: Die Organisation der Schlachtviehverwertung im Ausland und in der Schweiz. Brugg 1928.

Jochim, Kurt: Die Fleischversorgung der Provinz Hannover während der Zwangsbewirtschaftung 1916/20. Diss. Hamburg 1924.

Keup u. Mührer: Die volkswirtschaftliche Bedeutung von Groß- und Kleinbetrieb in der Landwirtschaft. Berlin 1913.

Lindemann: Lebensmittelzufuhr, Schlacht- und Viehhof, Markthalle und offene Märkte in Hannover. Hannover.

Mücke, Rudolf: Gründung und Entwicklung der genossenschaftlichen Viehverwertung in Deutschland. Stuttgart 1928.

Rausch, Karl: Die genossenschaftliche Viehverwertung in Deutschland. Diss. Königsberg 1925.

Rothe, Fritz: Die Fleischversorgung der Großstädte. Gladbach 1912.

Rudolph: Der Absatz von Vieh in der Landwirtschaft. Diss. Berlin 1923.
Schreiber, Arno: Die Konzentration im Genossenschaftswesen. Berlin 1926.
Schreiber, Arno: Richtlinien für Standort, Verwaltung und Geschäftsführung landwirtschaftlicher Genossenschaften. Berlin 1929.
Skalweit, August: Die Viehhandelsverbände in der deutschen Kriegswirtschaft. Berlin 1917.

Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd. 4, 1927.
Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung, Sonderheft 7, 1927.
Vierteljahrshefte zur Statistik des Deutschen Reiches 1927/28.
Wirtschaft und Statistik, 1925—1928.
Das landwirtschaftliche Notprogramm und seine Ausgestaltung, Berlin 1928. Denkschrift nebst den zur Durchführung des landwirtschaftlichen Notprogramms erlassenen Richtlinien.
Entwicklung und Stand der Viehverwertungsgenossenschaften beim Generalverband der deutschen Raiffeisengenossenschaften e. V. Denkschrift an das Reichsministerium für Ernährung und Landwirtschaft, 1928.
Jahresberichte des Generalverbandes für 1925, 1926 und 1927.
Jahrbücher des Reichsverbandes 1925, 1926, 1927 und 1928.
Nachrichten der Zentralgenossenschaft für Viehverwertung in Hannover. Nr. 1—24, 1927/28.
Deutsche Landwirtschaftliche Genossenschaftspresse. Berlin 1926—28.
Hannoversche Land- und Forstwirtschaftliche Zeitung. 1928.
Deutsche Landwirtschaftliche Presse. Berlin 1928.
Nordwestdeutscher Viehhändler. Hannover 1928.
Deutscher Rindvieh- und Schweinemäster. Rendsburg 1927/28.
Ernährungswirtschaft. Berlin 1927/28.
Wirtschaftsblatt Niedersachsen. Handelskammer Hannover 1928.
Niederdeutsche Zeitung. Hannover 1928.
Hannoverscher Kurier. 1928.
Hannoversches Tageblatt. 1928.
Berliner Tageblatt. 1928.
Frankfurter Zeitung. 1928.

Lebenslauf.

Als Sohn des derzeitigen Oberleutnant *Hermann Rust* und seiner Ehefrau Martha, geb. Bornemann, wurde ich am 24. November 1900 in Friedenau bei Berlin geboren. Ich bin preußischer Staatsangehöriger und evangelischen Bekenntnisses.

Von Ostern 1907 bis Ostern 1909 besuchte ich die gehobene Mittelschule in Mörchingen (Lothringen), von Ostern 1909 bis Ostern 1911 die Vorschule des Realgymnasiums I in Hannover und trat anschließend in die Sexta des Realgymnasiums I ein, das ich im Herbst 1916 verließ. Ich besuchte dann bis Juni 1918 die Realgymnasialabteilung der Leibnizschule (Reformschule) in Hannover und trat mit Primareife als Fahnenjunker in das 1. Hannoversche Inf.-Regt. Nr. 74 ein. Im September 1918 bestand ich in Berlin das Fähnrichsexamen und nahm nach Ausscheiden aus dem Heere von Ostern 1919 am Abiturienten-Sonderlehrgang für Kriegsteilnehmer am Realgymnasium I in Hannover teil. Im September 1919 bestand ich das Abiturientenexamen.

Im Wintersemester 1919/20 studierte ich in Göttingen Philosophie (Philosophie, Geschichte, Germanistik), arbeitete dann von Mai 1920 bis Juni 1921 unter Aufsicht des Oberbergamtes in Dortmund als Bergbaubeflissener praktisch im Steinkohlenbergbau des Ruhrgebietes und im Siegerlande und studierte dann nacheinander im Wintersemester 1921/22 an der Technischen Hochschule zu Berlin/Charlottenburg, im Sommersemester 1922 an der Technischen Hochschule zu Hannover und vom Wintersemester 1922/23 bis zum Sommersemester 1923 wieder an der Technischen Hochschule zu Berlin/Charlottenburg Bergbau bis mich die Inflation zwang, das Studium aufzugeben.

Nach kurzer kaufmännischer Beschäftigung ab Januar 1924 beim Märkischen Elektrizitätswerk, Berlin, arbeitete ich als Tiefbausteiger in einer zu diesem Werk gehörigen Braunkohlengrube bei Frankfurt a. Oder bis September 1924 und wurde anschließend bis zu meinem Abbau im November 1925 zweiter Schriftleiter einer Halbmonatsschrift in Berlin. Nach zeitweiliger Tätigkeit als selbständiger Berichterstatter in Südtirol begann ich mein volkswirtschaftliches Studium. Im Sommersemester 1926 studierte ich an der Universität zu Berlin Volkswirtschaft, Geschichte und Geographie. Ab Wintersemester 1926/27 bis Wintersemester 1928/29 studierte ich in Marburg Volkswirtschaft, Geographie und Geologie. Anregung zum volkswirtschaftlichen Studium gaben mir mehrere Auslandsreisen und vielseitige praktische Betätigung als Werkstudent.

Das Rigorosum bestand ich am 5. Juni 1929. Seitdem halte ich mich in Hannover auf und bin als Privatassistent von Herrn Prof. Dr. Erich Obst (Technische Hochschule) sowie als wissenschaftlicher Hilfsarbeiter an der Zeitschrift für Geopolitik, Referat Europa und Afrika, angestellt.

Meinen Lehrern, so den Herren Professoren

Brandi, Marcks, Bernhard, Herkner, Schumacher, Köppe, Schultze-Jena, Wedekind,

schulde ich äußersten Dank.

Vor allem aber fühle ich mich Herrn Geheimrat Prof. Dr. *W. Troeltsch* in Marburg verpflichtet, der vorliegende Arbeit anregte und förderte.

Hans-Joachim Rust.